



Munich Personal RePEc Archive

Economics

Tattara, Giuseppe and Birolo, Adriano
University of Venice Cà Foscari

1987

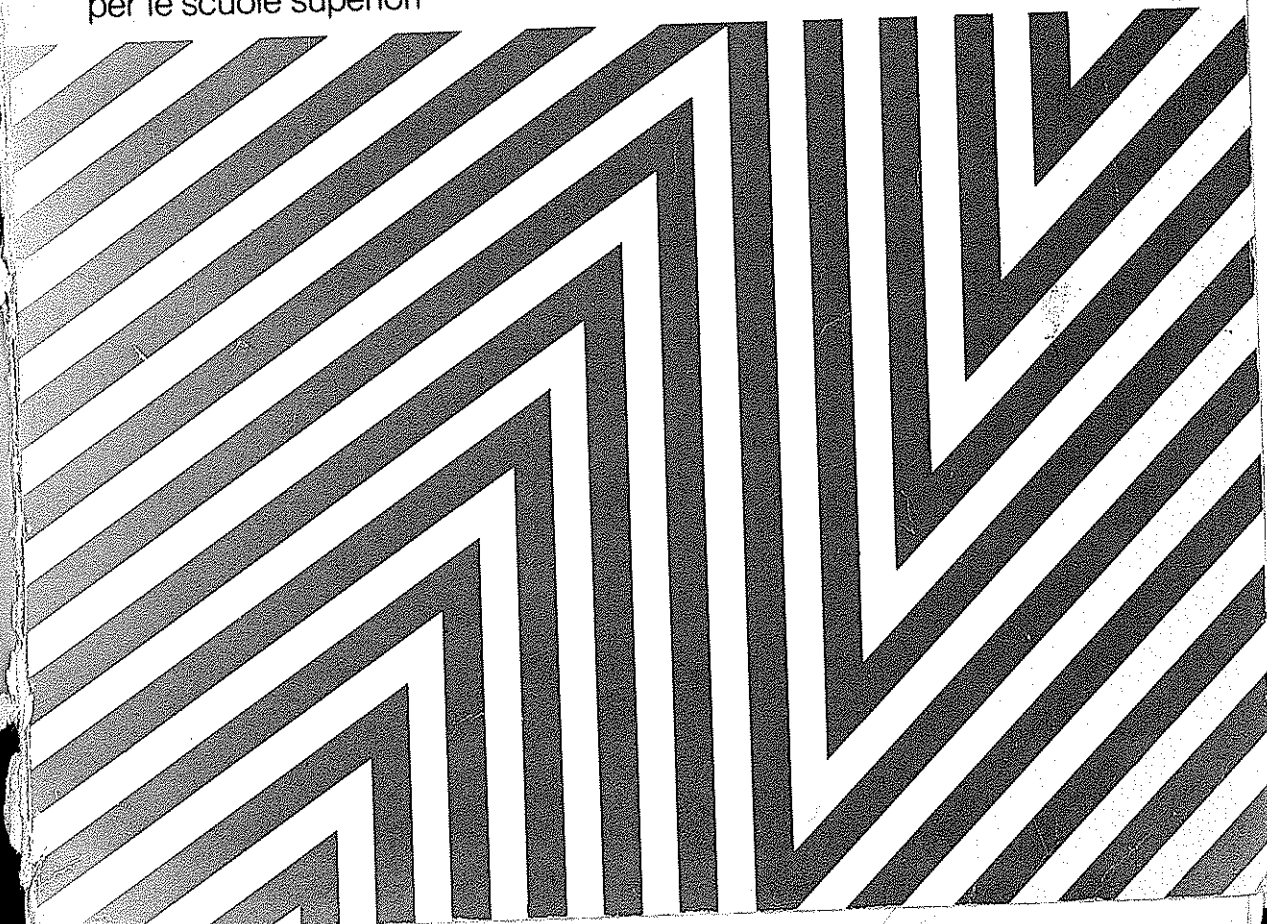
Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/25715/>
MPRA Paper No. 25715, posted 07. October 2010 / 15:33

Giuseppe Tattara Adriano Birolo

ECONOMIA

ETAS LIBRI

per le scuole superiori



Giuseppe Tattara Adriano Birolo

ECONOMIA

ETAS LIBRI

per le scuole superiori

INDICE

Premessa

Parte prima UN'INTRODUZIONE ALLO STUDIO DELL'ECONOMIA

1. ECONOMIA E SOCIETÀ	
1.1 L'economia politica e l'attività economica	1
1.2 Modi di produzione e classi sociali: il sistema capitalistico	5
SCHEDA: Una analisi delle classi sociali in Italia	7
1.3 Lo sviluppo economico e la "rivoluzione industriale"	10
1.4 Uno sguardo alla storia del nostro paese	11
1.5 Abituarsi a capire e a studiare	13
APPROFONDIMENTO: La grande fabbrica in Italia e la formazione del proletariato industriale	17
Schema riassuntivo	19
	22
2. LO SVOLGERSI DEL PENSIERO ECONOMICO: I CLASSICI E MARX	
2.1 L'economia politica prima del capitalismo	23
2.2 La nascita dell'economia politica	26
2.3 L'economia classica	29
2.4 L'economia di Marx	32
APPROFONDIMENTO: Della divisione del lavoro	34
Schema riassuntivo	35
3. LO SVOLGERSI DEL PENSIERO ECONOMICO: IL MARGINALISMO E KEYNES	
3.1 L'avvento del marginalismo	37
3.2 La teoria marginalista della domanda	39
3.3 La teoria marginalista dell'offerta	43
3.4 La distribuzione del reddito nella teoria marginalista	45
3.5 Il mondo di Keynes	46
APPROFONDIMENTO: L'utilità marginale	48
Schema riassuntivo	50
4. IL CIRCUITO ECONOMICO	
4.1 Le società primitive	52

4.2 Le società antiche	52
4.3 Le società feudali e la transizione	53
4.4 Il modo capitalistico di produzione	54
APPROFONDIMENTO: Il Tableau économique	58
Schema riassuntivo	62
5. LA CONTABILITÀ SOCIALE: LA RAPPRESENTAZIONE DEL SISTEMA ECONOMICO	
5.1 Un sistema economico semplificato	64
5.2 La tavola delle transazioni intersettoriali	69
SCHEDA: Il valore aggiunto	73
5.3 Valori a prezzi correnti e valori a prezzi costanti	73
APPROFONDIMENTO: La pubblica amministrazione e il settore estero	77
APPROFONDIMENTO: Il RNL come misura	79
APPROFONDIMENTO: Un po' di storia del calcolo del reddito nazionale	82
Schema riassuntivo	83

Parte seconda PRODUZIONE, PREZZI E MERCATI

6. IL COMPORTAMENTO DEI CONSUMATORI E LA TEORIA DELLA DOMANDA	
6.1 Generalità sulla teoria del consumo	87
6.2 Il consumo e lo sviluppo del reddito nazionale	89
6.3 La teoria della domanda	92
SCHEDA: Come misurare l'elasticità della domanda	97
APPROFONDIMENTO: L'assorbimento del surplus: la promozione delle vendite	97
Schema riassuntivo	101
7. LA STRUTTURA DI MERCATO E IL PROCESSO DI CONCENTRAZIONE INDUSTRIALE	
7.1 Il mercato	102
SCHEDA: L'elasticità della domanda e la definizione del mercato	105
7.2 La concentrazione e la struttura del mercato	106

7.3 Il declino della concorrenza	108	11.2 La determinazione dei prezzi delle merci	170
APPROFONDIMENTO: L'elasticità della domanda per l'impresa	111	APPROFONDIMENTO: La teoria walrasiana dell'equilibrio economico generale	174
APPROFONDIMENTO: La scomparsa dell'imprenditore e il sorgere della classe manageriale	112	APPROFONDIMENTO: La determinazione delle quantità prodotte in un sistema a due settori	176
<i>Schema riassuntivo</i>	115	<i>Schema riassuntivo</i>	178
8. LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DEI PRODOTTI INDUSTRIALI E DEI PRODOTTI NON RIPRODUCIBILI		Parte terza	
8.1 Il prezzo e il mercato	116	FORMAZIONE DEL REDDITO NAZIONALE	
8.2 La determinazione del prezzo delle merci non riproducibili	117	12. LA MACROECONOMIA PREKEYNESIANA	
8.3 La determinazione del prezzo dei prodotti industriali	122	12.1 Introduzione	181
APPROFONDIMENTO: Il problema delle oscillazioni dei prezzi in agricoltura e la politica agricola della CEE	124	12.2 Le decisioni di spesa determinano il reddito	184
<i>Schema riassuntivo</i>	127	12.3 La legge di Say	188
9. LA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI INDUSTRIALI (I)		12.4 Critiche alla legge di Say	189
9.1 La struttura dei costi	129	APPROFONDIMENTO: Aumento dei bisogni dell'uomo sociale e limiti della produzione	191
SCHEDA: I costi	132	<i>Schema riassuntivo</i>	194
9.2 La struttura della domanda	132	13. LA MACROECONOMIA DI KEYNES	
9.3 L'analisi marginale	135	13.1 Introduzione	195
9.4 La stabilità dei prezzi in oligopolio	139	13.2 Consumo e reddito	197
9.5 Il costo pieno come criterio per la fissazione dei prezzi	141	SCHEDA: La propensione al consumo	198
9.6 Alcune variazioni dei costi non si possono scaricare sui prezzi	143	13.3 La funzione del consumo	200
SCHEDA: Il salario reale e i costi di impresa	145	13.4 Propensione al consumo e distribuzione del reddito	202
APPROFONDIMENTO: I prezzi nel sistema industriale	147	13.5 Come si determina il reddito di equilibrio	205
<i>Schema riassuntivo</i>	151	13.6 Il moltiplicatore	209
10. LA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI INDUSTRIALI (II)		SCHEDA: Il moltiplicatore	210
10.1 La leadership di prezzo	152	APPROFONDIMENTO: Spesa e risparmio	213
10.2 La determinazione del prezzo di mercato	155	<i>Schema riassuntivo</i>	216
10.3 Grandi e piccole imprese: le economie di scala	158	14. I FATTORI CHE DETERMINANO GLI INVESTIMENTI	
APPROFONDIMENTO: Fissazione del prezzo, politica dei prodotti e promozione delle vendite	161	14.1 Introduzione	218
APPROFONDIMENTO: Concentrazione e decentramento produttivo	164	14.2 Le decisioni di investimento	221
<i>Schema riassuntivo</i>	166	14.3 La domanda di investimenti	223
11. L'EQUILIBRIO ECONOMICO GENERALE. DALLA MICROECONOMIA ALLA MACROECONOMIA		14.4 Altre spiegazioni della domanda di investimenti	224
11.1 Equilibrio parziale ed equilibrio generale	167	14.5 Gli investimenti e lo sviluppo dell'economia	226
		APPROFONDIMENTO: Lo stato delle aspettative a lungo termine	229
		<i>Schema riassuntivo</i>	232
		15. IL SISTEMA DI CONTABILITÀ NAZIONALE ITALIANO	
		15.1 Introduzione	234
		15.2 I primi tre conti del sistema di contabilità nazionale: gli aggregati interni	234

15.3	Gli altri conti del sistema di contabilità nazionale: gli aggregati nazionali	240	18.7	La struttura finanziaria italiana: alcuni dati	300
15.4	Alcune annotazioni critiche sul significato degli aggregati di contabilità nazionale	242		SCHEDA: Gli intermediari finanziari	301
	APPROFONDIMENTO: Alcuni dati sull'Italia	245		APPROFONDIMENTO: Note sintetiche sugli aspetti teorici e istituzionali del sistema finanziario	302
	<i>Schema riassuntivo</i>	251		<i>Schema riassuntivo</i>	306
Parte quarta MONETA E DISTRIBUZIONE DEL REDDITO					
16.	L'EQUILIBRIO MACROECONOMICO: APPROFONDIMENTI		19.	EQUILIBRIO MONETARIO E REALE	
16.1	Un riepilogo	255	19.1	Il ruolo della moneta nella macroeconomia prekeynesiana	307
16.2	La spesa pubblica e le imposte	258	19.2	Keynes e la moneta "velo"	310
16.3	Il settore estero	261	19.3	La domanda di moneta in Keynes	310
	SCHEDA: Il moltiplicatore di mercato chiuso con imposizione fiscale e di mercato aperto	264		SCHEDA: La domanda di moneta in Keynes	314
16.4	Vincolo esterno e reddito di pieno impiego	265	19.4	L'equilibrio monetario	314
	APPROFONDIMENTO: Le imposte e la spesa pubblica	267	19.5	Equilibrio monetario ed equilibrio reale	315
	<i>Schema riassuntivo</i>	271	19.6	Il livello di equilibrio del reddito e il finanziamento del disavanzo di bilancio	317
17.	LA MONETA E LE BANCHE		19.7	Alcuni sviluppi recenti: il neomonetarismo e i postkeynesiani	317
17.1	La moneta come intermediario degli scambi	272		APPROFONDIMENTO: Gli aspetti politici della piena occupazione	320
17.2	La moneta come unità di conto e misura di valore	274		<i>Schema riassuntivo</i>	322
17.3	La moneta come fondo di valore	274	20.	LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO	
17.4	Le origini della moneta e del sistema bancario	275	20.1	L'ottica conflittualista	323
17.5	Le banche di emissione, le banche di deposito e altri intermediari finanziari	277	20.2	L'ottica marginalista o neoclassica	324
17.6	Le banche centrali	279	20.3	La distribuzione del reddito nell'economia capitalista	325
17.7	La banca centrale come autorità monetaria	280	20.4	Profitti, salari e rendite nell'economia italiana	329
17.8	I canali di creazione monetaria	280		APPROFONDIMENTO: I lautissimi profitti delle "povere" banche	339
	SCHEDA: I canali di creazione monetaria	283		<i>Schema riassuntivo</i>	342
17.9	La creazione di moneta bancaria	283	21.	IL MERCATO DEL LAVORO	
	APPROFONDIMENTO: Il sistema finanziario italiano	287	21.1	Un mercato molto complesso	344
	<i>Schema riassuntivo</i>	291	21.2	La disoccupazione e il livello dei salari	346
18.	LA MONETA E IL SISTEMA FINANZIARIO		21.3	Il sindacato e la contrattazione	349
18.1	Significato e funzione del credito	292	21.4	La scala mobile e la cassa integrazione guadagni	350
18.2	I flussi finanziari	293	21.5	La struttura del mercato del lavoro in Italia: gli anni Settanta	352
18.3	Il mercato monetario	296		SCHEDA: Alcuni indicatori della situazione del mercato del lavoro	353
18.4	Gli strumenti di regolazione dell'offerta di moneta	297	21.6	I contratti di formazione del lavoro	357
	SCHEDA: La base monetaria	297		APPROFONDIMENTO: Disposizioni per l'occupazione giovanile	357
18.5	Il mercato finanziario	298		<i>Schema riassuntivo</i>	360
18.6	Altri intermediari finanziari	299	22.	L'INFLAZIONE	
			22.1	Le misure dell'inflazione	361
				SCHEDA: Le misure dell'inflazione	363
			22.2	Spiegazioni marginalistiche dell'inflazione	364

22.3	Uno schema per analizzare l'inflazione in una economia industriale	366
22.4	L'inflazione come strumento di redistribuzione del reddito	370
22.5	Inflazione e attività finanziarie	372
22.6	Inflazione e incertezza	375
	APPROFONDIMENTO: Chi guadagna e chi perde con l'inflazione	376
	<i>Schema riassuntivo</i>	379

Parte quinta

L'ECONOMIA INTERNAZIONALE

23.	LO SCAMBIO DI MERCI TRA LE NAZIONI	
23.1	Generalità	383
23.2	La teoria dei costi comparati e la specializzazione nello scambio	384
23.3	Federico List e lo sviluppo dell'economia nazionale	387
23.4	Il divario nello sviluppo tecnologico	388
	SCHEDA: La superiorità dell'economia U.S.A.	391
23.5	La posizione delle industrie italiane nel commercio dei manufatti	391
	APPROFONDIMENTO: Le politiche commerciali dell'Italia negli anni Settanta	394
	<i>Schema riassuntivo</i>	396
24.	TASSO DI CAMBIO, BILANCIA DEI PAGAMENTI, SVALUTAZIONE E DEFLAZIONE	
24.1	Come si determinano i tassi di cambio	397
24.2	La bilancia dei pagamenti	399
24.3	Cenni sull'evoluzione della bilancia dei pagamenti dell'Italia	403
24.4	Il riequilibrio della bilancia dei pagamenti	406
24.5	La svalutazione: l'aggiustamento attraverso variazioni nel cambio	407
24.6	La deflazione: l'aggiustamento attraverso variazioni nel reddito e nei livelli di produzione	409
	APPROFONDIMENTO: Deflazione, svalutazione e inflazione	410
	<i>Schema riassuntivo</i>	413
25.	TENDENZE E ISTITUZIONI DELLA FINANZA INTERNAZIONALE	
25.1	La seconda guerra mondiale e l'affermazione dell'egemonia statunitense	414
25.2	Nascita del sistema oro-dollaro	415
25.3	Il Fondo monetario internazionale e la Banca mondiale per la ricostruzione e lo sviluppo	416
25.4	La crisi del sistema di Bretton Woods	418
25.5	La non convertibilità del dollaro e la fluttuazione dei cambi	420

25.6	Il Sistema monetario europeo (SME)	422
25.7	Il prezzo del petrolio e i mercati finanziari internazionali	424
	APPROFONDIMENTO: Gli accordi di Bretton Woods	427
	<i>Schema riassuntivo</i>	430

Parte sesta

PROBLEMI DELL'ECONOMIA CONTEMPORANEA

26.	LO SVILUPPO DELL'ITALIA POST-BELLICA	
26.1	Lo sviluppo dal dopoguerra alla fine degli anni Sessanta	433
26.2	La crisi del 1963-1964	435
26.3	Gli anni Settanta	438
26.4	Il Mezzogiorno	441
	APPROFONDIMENTO: Economia e politica in Italia negli ultimi anni	443
	<i>Schema riassuntivo</i>	447
27.	LE ECONOMIE DEI PAESI SOCIALISTI	
27.1	Cenni sullo sviluppo economico sovietico	449
27.2	La pianificazione in Russia	451
27.3	L'economia della Cina	453
	APPROFONDIMENTO: Le economie di due paesi socialisti: l'URSS e la Jugoslavia	455
	<i>Schema riassuntivo</i>	457
28.	I PAESI SOTTOSVILUPPATI	
28.1	La natura dello sviluppo diseguale	459
	SCHEDA: Il tasso di aumento del reddito nazionale e il divario nello sviluppo	460
28.2	La crescita della popolazione	462
28.3	Lo sviluppo di un'economia aperta al commercio mondiale	462
28.4	I paesi di recente industrializzazione (NIC)	463
28.5	L'indebitamento dei paesi sottosviluppati	464
	SCHEDA: Il Nuovo ordine economico internazionale (NIEO)	465
	APPROFONDIMENTO: Il sottosviluppo e l'economia contemporanea	466
	APPROFONDIMENTO: Petrolio, dollaro e disoccupazione	469
	<i>Schema riassuntivo</i>	470

APPENDICI

Glossario	475
Indice degli argomenti	484

Parte prima

**UN' INTRODUZIONE
ALLO STUDIO
DELL'ECONOMIA**

1. ECONOMIA E SOCIETÀ

SOMMARIO

L'economia politica non è facilmente definibile; studia i vari aspetti secondo i quali si è andata organizzando la società industriale contemporanea. Gli studiosi hanno posto l'accento ora sull'uno ora sull'altro problema, con diversità di strumenti, di analisi e di risultati.

Ci interesseremo in questo corso principalmente della società capitalistica occidentale, trattando solo per cenni le altre forme di organizzazione sociale. In particolare, dirigeremo la nostra attenzione ai fenomeni che più direttamente hanno interessato la società italiana e di cui riteniamo utile anticipare alcuni tratti evolutivi già da questo primo capitolo.

1.1 L'ECONOMIA POLITICA E L'ATTIVITÀ ECONOMICA

L'economia è la disciplina che studia l'attività economica, cioè i fenomeni che riguardano la produzione delle merci, attraverso le quali gli uomini soddisfano i loro desideri o, come dicono gli economisti, i loro bisogni. Dato che tra gli scopi principali dell'attività economica c'è quello di produrre le merci che vengono consumate, molti economisti hanno sottolineato la definizione di economia politica come la scienza che studia la produzione e il consumo.

Non tutti gli economisti, però, concordano con questa impostazione. Anzi è bene dire subito che non esiste un'unica definizione di economia, generalmente accettata. Tra gli economisti, e le loro diverse scuole, esistono divergenze profonde, che hanno origine in diverse concezioni dell'attività economica e che si traducono, di conseguenza, in varie definizioni dell'economia politica.

Nel 1776 **Adam Smith** pubblica la *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, che costituisce il primo, importante trattato organico cui si associa in genere la nascita dell'economia come disciplina scientifica autonoma.

Alla metà del Settecento fioriva in Inghilterra il sistema industriale, il mercato espandeva rapidamente la propria sfera di influenza in ogni aspetto della vita sociale, l'accumulazione del capitale procedeva a ritmo intenso sotto la spinta del profitto privato. In questo quadro di rapido sviluppo Adam Smith ebbe come obiettivo primario quello di spiegare come il perseguimento

L'economia politica

Adam Smith studia le cause dello sviluppo delle nazioni

da parte degli individui dell'interesse personale (la ricerca del massimo guadagno) garantisce l'armonia sociale e la rapida crescita del sistema economico. Egli studiò quindi le cause del processo di aumento della produttività del lavoro, lo sviluppo della commercializzazione dei prodotti e dei mercati e l'accumulazione del capitale come forza che alimenta questo processo di crescita.

Una concezione dell'economia, quindi, che si basa sullo studio di come si producono le merci, di come si scambiano e di come si sviluppa la società.

David Ricardo
studia in
particolare
i prezzi e la
distribuzione

David Ricardo, che inizia a scrivere di economia 30 o 40 anni dopo, opera in un periodo più turbolento: il ricordo della rivoluzione francese è ancora vivo, sorgono le prime organizzazioni operaie e la diffusione del sistema di fabbrica e delle macchine conduce a lotte violente tra lavoratori e capitalisti. Un secondo tipo di conflitto si svolge tra proprietari fondiari e capitalisti e ha per oggetto se l'Inghilterra debba rimanere un'economia agricola o se debba invece procedere spedita sulla strada dell'industrializzazione.

Ricardo abbandona ogni visione "armonica" dello sviluppo sociale per approfondire lo studio delle cause che hanno determinato i conflitti tra le diverse classi della società. Egli è molto attento al comportamento dei soggetti economici, alle forze che determinano la distribuzione del reddito tra i capitalisti, i lavoratori e i redditieri, tanto che nell'introduzione alla sua opera principale, *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*, dichiara che "determinare le leggi che regolano la distribuzione del reddito è il problema fondamentale dell'economia politica". Una concezione quindi diversa, forse più ristretta, di quella smithiana.

Karl Marx tratta
dei problemi
della società
capitalistica

Nella definizione di economia politica data da Karl Marx gli aspetti sociali occupano un posto ancora più importante: l'economia viene definita come la scienza che più di ogni altra consente di studiare lo sviluppo della società e i rapporti che si stabiliscono tra gli uomini all'interno di essa, nel corso del suo sviluppo nella storia.

Per Lionel
Robbins
l'economia tratta
della allocazione
di risorse scarse

Ancora diversamente altri economisti, gli utilitaristi dell'Inghilterra di metà Ottocento, partono dallo studio del processo di scambio e costruiscono un sistema di determinazione dei prezzi e delle quantità scambiate fondato sullo studio delle motivazioni individuali, che è alla base della teoria moderna della allocazione delle risorse. È Lionel Robbins che con il suo *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica* del 1932 riprende questa impostazione di cui offre la definizione più rigorosa e oggi alquanto diffusa. Secondo questo autore, l'oggetto dell'economia politica è l'attività dell'uomo che tende a soddisfare i propri bisogni, impiegando mezzi scarsi che possono essere usati in modo alternativo. Basi della definizione di Robbins sono la scarsità delle

risorse, l'efficienza nel loro impiego e la possibilità di scegliere tra impieghi alternativi. La scienza economica studia quindi il modo in cui bisogna organizzare l'attività per ottenere tale risultato.

Crediamo sia difficile costringere l'economia politica di oggi in una definizione unica. Una distinzione corrente nella teoria economica è quella tra la **microeconomia** (= economia del "piccolo"), che studia il comportamento dei singoli (i consumatori, le imprese, ...) e la **macroeconomia** (= economia del "grande"), che analizza invece i grossi aggregati del sistema economico, visti nel loro insieme (il prodotto nazionale, gli investimenti, i consumi, le importazioni e le esportazioni totali e così via).

Esistono varie branche ben consolidate della disciplina che studiano lo sviluppo economico, le organizzazioni internazionali, il mercato del lavoro, i paesi poveri, i modelli di localizzazione delle industrie, l'attività innovativa, tutti problemi difficilmente affrontabili da un'unica posizione metodologica. Al contatto con la sociologia, la storia, la matematica, la teoria dell'impresa, anche la scienza economica si modifica, sottolinea diverse angolazioni e diversi approcci e offre allo studioso un campo ampio e variegato di specializzazioni e di approfondimenti interdisciplinari.

**Definire
l'economia
è problema
non facile**

1.2 MODI DI PRODUZIONE E CLASSI SOCIALI: IL SISTEMA CAPITALISTICO

Abbiamo detto che l'economia studia rapporti tra uomini, vissuti in una società e in un tempo ben determinati. Una società reale è un organismo molto complesso, che si sviluppa in un intreccio di rapporti sociali difficile a dipanare in un breve paragrafo introduttivo. È tuttavia opportuno esaminare il tipo di società in cui viviamo secondo alcuni criteri schematici, chiederci come è organizzata la divisione del lavoro, quali sono i rapporti sociali, cioè i rapporti tra le classi che si formano all'interno della società, e così via.

Così facendo procederemo inevitabilmente per grossolane schematizzazioni: cercheremo di individuare in ogni società il rapporto sociale che prevale sugli altri, quello che alla fin fine caratterizza questa società.

Uno degli elementi basilari per strutturare il rapporto tra le classi è certamente il modo con cui nella società si produce la ricchezza, il *modo di produzione*. Un modo di produzione non condiziona soltanto la produzione e la distribuzione di ciò che è stato ottenuto, ma influenza anche la cultura, l'arte, il diritto e l'organizzazione della società.

Il **modo di produzione capitalistico** è fondato sul lavoro

Viviamo in una
società
capitalistica dove
si produce con
lavoro salariato
e la proprietà
dei mezzi
di produzione
è privata

salariato e sulla proprietà privata dei mezzi di produzione. I capitalisti detengono la proprietà dei mezzi di produzione, le macchine, le fabbriche, le materie prime, e acquistano dai lavoratori la capacità lavorativa, dietro pagamento di un salario. Il capitalismo è quindi diverso dagli altri modi di produzione, diverso dalla società socialista, dalla società feudale (basata sul lavoro dei servi) e da altri tipi di società che si sono succeduti nella storia.

Possiamo provare a indicare alcune caratteristiche che consentono di distinguere la società capitalistica da altre forme di società.

Gli elementi principali che distinguono il capitalismo sono:

a. la proprietà privata dei mezzi di produzione. I mezzi di produzione non hanno una proprietà collettiva ma appartengono ai privati cittadini. È ben vero che in molte società capitalistiche una parte dei mezzi di produzione è posseduta o controllata direttamente dallo Stato, pur con diverse accentuazioni a seconda del tipo di scelte politiche adottate. In alcuni paesi, negli Stati Uniti ad esempio, lo Stato interviene marginalmente nel processo di produzione e di distribuzione del reddito, che resta affidato al mercato, e controlla maggiormente gli interessi esteri delle imprese. In altri paesi, ad esempio in Italia e in Francia, lo Stato dispone direttamente di alcune attività di produzione; in Italia lo fa operando sia attraverso il possesso diretto (con l'IRI, l'ENI e l'ENEL) sia controllando indirettamente il processo di intermediazione finanziaria (le grandi banche di interesse nazionale) e buona parte dell'industria energetica, siderurgica e chimica;

b. il lavoratore non è generalmente proprietario dei mezzi di produzione. La gran parte della produzione ha origine dal lavoro di una classe di persone, gli operai, i tecnici, gli impiegati, che non possiedono direttamente i mezzi di produzione e che cedono la propria capacità di lavoro in cambio di un salario. Esistono ovviamente persone che possiedono i mezzi con cui lavorano, ad esempio gli artigiani, i piccoli commercianti, i contadini, che di solito adoperano attrezzature proprie, ma non si tratta della maggioranza dei lavoratori;

c. i beni sono prodotti e sono venduti sul mercato. L'autoconsumo — il consumo diretto dei propri prodotti, tipico di ogni famiglia contadina — è estremamente limitato e le merci vengono prodotte per il mercato, sono cioè vendute e comperate in cambio del pagamento di un prezzo. La stessa capacità di lavoro viene venduta sul mercato, il mercato del lavoro, per un prezzo che si chiama salario. Il mercato assume quindi una grandissima estensione e finisce col permeare tutti i rapporti economici tra i soggetti che operano nella società capitalistica. Lo Stato interviene di frequente nel mercato in forme diverse (pensiamo ad esempio alla magistratura, che tutela lo svolgersi corretto dei rapporti giuridi-

ci), ma la sua azione non nega necessariamente il mercato, anzi essa ha spesso lo scopo di portare le parti a "rispettare le regole del mercato", difendere il libero funzionamento dello scambio, ristabilirne l'efficacia quando essa sia turbata.

Beninteso lo Stato interviene anche direttamente nell'economia di mercato; costruisce strade, case, ponti, assume il funzionamento del sistema scolastico e parte dell'assistenza sanitaria. L'intervento statale varia sensibilmente da paese a paese, ma resta comunque la prevalenza del mercato a qualificare le moderne economie capitalistiche.

Da questa triplice sottolineatura emerge come prima cosa che il gruppo dei lavoratori e quello dei proprietari del capitale occupano due posizioni ben distinte nell'organizzazione generale di una società capitalistica. Nel concreto non è facile tuttavia distinguere le **classi sociali**: a queste due figure emblematiche si uniscono, nella realtà, un insieme di altri soggetti che hanno caratteristiche e comportamenti molto meno nettamente definibili. I *capitalisti* hanno la proprietà dei mezzi di produzione e sono numericamente assai limitati: ad essi si associano spesso, nelle analisi empiriche, i proprietari, gli imprenditori, i dirigenti e anche i professionisti, a formare la classe della borghesia.

Abbiamo detto che vi è poi la classe dei *lavoratori*, che racchiude la grande maggioranza della popolazione e ha come caratteristica quella di non possedere che la propria capacità lavorativa. Essa si compone degli operai dell'industria, dei servizi, dei braccianti e salariati agricoli. Anche qui la distinzione non è sempre facile; molti operai svolgono un secondo lavoro di carattere artigianale, possiedono la casa e a volte una piccola officina e non derivano interamente il loro reddito dal lavoro svolto nella fabbrica o comunque alle dipendenze. Anzi sono numerosi i casi nei quali il reddito che si ricava dall'occupazione alle dipendenze è solo una delle varie fonti di guadagno della famiglia operaia.

Esiste poi una serie di strati sociali che rende ancora più complesso il quadro della società capitalistica. Intendiamo parlare di quelli che, con espressione linguisticamente poco felice, si chiamano "i ceti medi"; medi non certo nel significato che sono persone che stanno a metà strada tra i capitalisti e gli operai in quanto a possesso dei mezzi di produzione o ad autonomia decisionale, né medi nel senso che guadagnano una "media" tra il guadagno del capitalista e quello dell'operaio. Si raccolgono in questa denominazione impiegati, insegnanti, tecnici, artigiani, commercianti, militari, tutte persone che hanno indubbiamente una condizione sociale diversa da quella degli operai ma che non hanno una effettiva autonomia nel decidere il proprio lavoro, la cui remunerazione non ha nulla a che vedere con il profitto e le cui sorti sono comunque dipendenti dall'andamento del mercato capitalistico.

Nella società capitalistica vi sono diverse classi. In primo luogo i capitalisti, proprietari dei mezzi di produzione, e i lavoratori, ma vi sono anche altre figure sociali

Una analisi delle classi sociali in Italia

L'economista Paolo Sylos Labini, nella sua opera *Le classi sociali negli anni ottanta*,⁽¹⁾ ha tentato una classificazione delle classi sociali in Italia sulla base di due elementi principali:

a. *il tipo di reddito*, distinguendo cioè tra rendita, profitto, stipendio, salario e così via;

b. *la sua entità*.

Riportiamo dunque la classificazione della popolazione attiva italiana proposta da questo autore.

Classi della popolazione attiva	Quote percentuali al 1983
1. "Borghesia" (imprenditori, proprietari, professionisti)	3,3
2. Classi medie urbane (impiegati privati, pubblici, artigiani)	46,4
3. Coltivatori diretti	7,6
4. Classe operaia (salariati agricoli, operai dell'industria, commercio trasporti e servizi)	42,7
	100,0

Secondo alcuni calcoli, in cento anni di sviluppo del nostro paese le classi medie sono triplicate di numero, i coltivatori diretti e i salariati agricoli hanno subito un drastico ridimensionamento, mentre sono di molto aumentati gli operai dell'industria, commercio, trasporti e servizi. Non dimentichiamo che ogni processo di sviluppo economico si svolge con trasformazioni grandiose della struttura della società!

Dalla tabella si vede ancora come, ai nostri giorni, i "ceti medi" siano molto numerosi e raccolgano al loro interno figure alquanto eterogenee. Tra loro troviamo parecchi impiegati che guadagnano certamente meno delle più elevate categorie operaie; così succede anche per parecchi insegnanti e militari. Molti artigiani e commercianti, di fatto, nascondono sotto questa denominazione una vera e propria attività imprenditoriale che ci porterebbe a collocarli tra gli imprenditori; altri svolgono invece una attività di mera sussistenza, senza alcuna indipendenza: pensiamo ai gestori di piccole rivendite, che assimileremo più opportunamente agli operai che non ai commercianti in genere. Il comportamento poi delle varie classi risulta molto complesso e variegato.

Spesso alcune categorie dei "ceti medi" si sentono più vicine ideologicamente alla categoria della borghesia: pensiamo ad esempio ai "quadri intermedi" nelle fabbriche e nei trasporti e ai tecnici di ordine più elevato, le cui aspirazioni ricalcano, almeno in termini potenziali, quelle della borghesia, e non quelle del proletariato.

(1) Paolo Sylos Labini, *Le classi sociali negli anni ottanta*, Laterza, Bari, 1986.

1.3 LO SVILUPPO ECONOMICO E LA "RIVOLUZIONE INDUSTRIALE"

Il capitalismo industriale è nato in Inghilterra tra la fine del Settecento e l'inizio dell'Ottocento. Per descrivere questo periodo di profondi mutamenti nell'ordine economico e sociale, parecchi autori parlano di **rivoluzione industriale**, termine usato anche nella letteratura economica già da John Stuart Mill e Karl Marx. Con tutta probabilità, dunque, il passaggio dall'economia artigianale all'economia industriale avvenne nella seconda parte del Settecento per manifestarsi poi compiutamente nell'età vittoriana, dal 1830 alla fine del secolo.

Furono dunque necessari più di cinquant'anni perché la rivoluzione prendesse forma nel processo di accumulazione del capitale e nei mutamenti dei metodi di produzione. Un periodo abbastanza lungo per una "rivoluzione", ma relativamente breve se si tiene conto della portata delle trasformazioni che la accompagnarono. Vediamole brevemente e chiediamoci allo stesso tempo quali sono state le cause che la hanno determinata. Quale parte hanno dunque avuto le trasformazioni intervenute nell'agricoltura e nei trasporti? La pressione demografica è stata causa o conseguenza dei mutamenti economici? Perché le innovazioni tecniche all'improvviso si sono moltiplicate? Come si è formata, in Inghilterra, una imprenditoria borghese che ha fatto dell'accumulazione del capitale la ragione e la forza della propria esistenza?

Non vi sarebbe stata rivoluzione industriale in Inghilterra senza la rivoluzione agricola che l'ha preceduta. *Lo sviluppo agricolo, infatti, è una delle condizioni necessarie alla industrializzazione.* L'agricoltura inglese era gestita da un pugno relativamente ristretto di grandi proprietari con mentalità commerciale, che producevano per il mercato. L'incremento del reddito agricolo, favorito dalla ricerca di maggior efficienza e dal conseguente aumento della produttività, creò l'espansione della spesa e della domanda sul mercato interno. Al tempo stesso, l'aumento della produzione in agricoltura consentì di "liberare" dalla terra una parte della manodopera e di porla a disposizione dell'industria. Effetti reciproci di propulsione possono generarsi tra il settore agricolo e quello industriale: la domanda di utensili per l'agricoltura incrementa la domanda del ferro, prodotto e forgiato dall'industria, mentre l'espandersi dell'industria tessile favorisce la produzione della lana e del cotone. In breve, non ci si può attendere lo sviluppo industriale in un'economia di tipo artigianale senza lo sviluppo preliminare o concomitante dell'agricoltura).

Verso la fine del Settecento in Inghilterra si creò un *efficiente sistema stradale* e una *rete di canali* che svolse un ruolo ancor più importante di quello attribuibile ai ponti e alle strade. Il costo del trasporto mediante chiatte di merci ingombranti, come il carbone, era poco elevato e tutta l'attività industriale ne

Il capitalismo si afferma in Inghilterra con la rivoluzione industriale

Lo sviluppo dell'agricoltura è condizione per l'industrializzazione

Servono anche buone vie di comunicazione

Un aumento
della popolazione
facilita lo sviluppo
dell'industria...

... che si
arricchisce anche
della diffusione
delle innovazioni.
È necessaria una
forte borghesia
industriale

venne stimolata. In Inghilterra la costruzione delle ferrovie è invece successiva alla rivoluzione industriale e data attorno al 1830. Non sarà così in Italia, Stati Uniti e Giappone che, sviluppatasi più tardi, poterono contare su una rete ferroviaria funzionante. In conclusione, si deve comunque affermare che anche la *sistemazione delle vie di comunicazione*, strade, canali e ferrovie, fu uno dei presupposti per l'industrializzazione.

Durante la rivoluzione industriale l'Inghilterra ebbe un *elevato tasso di aumento della popolazione*, che probabilmente agì come fattore di sviluppo della domanda di merci. L'accumulazione del capitale, infatti, ha bisogno di mezzi materiali ma anche di lavoratori addizionali: il capitale proviene dallo sviluppo produttivo, ossia dal risultato dell'accumulazione precedente, mentre i lavoratori addizionali, almeno in parte, provengono certamente dall'incremento naturale della popolazione. Oltretutto l'offerta di manodopera era, a quel tempo, funzione diretta della popolazione, in un periodo nel quale nelle fabbriche lavoravano anche i fanciulli e quindi non passavano che alcuni anni dalla nascita all'inserimento in una attività di produzione. Alla popolazione in rapido aumento si sommava poi quella espulsa dalla conduzione capitalistica delle campagne, che richiedeva meno lavoro, ed entrambe si potevano così impiegare nel commercio, nelle industrie e nelle colonie.

Parlare di rivoluzione industriale vuol dire anche parlare delle *invenzioni tecniche* che hanno permesso di passare dallo stadio artigianale a quello dell'industria moderna. L'utensile dell'artigiano è sostituito dalla macchina grazie ai perfezionamenti tecnici e all'impiego del vapore come fonte di energia. L'insieme di queste invenzioni facilita l'accumulazione del capitale e con esse entriamo nell'era del capitalismo industriale vero e proprio. Innovare non vuol dire solamente cambiare le caratteristiche ingegneristiche di una macchina, significa applicare questi cambiamenti in modo profittabile a un insieme di macchine in un'industria: al ruolo dell'inventore si deve sovrapporre quello dell'imprenditore, che sa trarre vantaggio dalle invenzioni, sa creare nuovi prodotti che le valorizzino, procede sulla strada dell'ampliamento delle dimensioni aziendali per sfruttare più adeguatamente le innovazioni nel processo produttivo, conquista nuovi mercati ed espande la sua impresa.

Ma più importante ancora dell'innovazione presa in se stessa è stato il formarsi, in Inghilterra, di una *dinamica e compatta imprenditoria borghese*. Lo sviluppo impetuoso dell'economia di scambio, della manifattura e delle colonie ha trasformato anche i signori feudali in imprenditori borghesi, ha creato una borghesia vitale, forte del continuo aumento delle proprie ricchezze, una classe dirigente egemone. La nobiltà infatti, pur permanendo numerosa e influente, dipendeva ormai per il suo reddito sempre più dall'industria, dai titoli azionari, dall'accrescersi delle proprietà immobiliari della borghesia.

1.4 UNO SGUARDO ALLA STORIA DEL NOSTRO PAESE

Ma come si è venuto affermando il sistema economico in cui oggi viviamo, qui in Italia? Come si è andato sviluppando e consolidando? È necessario lanciare uno sguardo alla nostra storia recente, sulla quale avremo occasione di ritornare più avanti nel corso di ogni capitolo, proprio a significare che la comprensione dell'economia non è indipendente dallo studio della storia. Fino alla fine dell'Ottocento l'economia italiana si fondava in misura quasi esclusiva sull'agricoltura. Le attività commerciali, che avevano avuto ampia espansione nel medioevo, con i mercanti fiorentini e le repubbliche marinare, svolsero sempre una funzione subordinata, non sostanziale. Le prime industrie che si installarono nella penisola nella prima metà dell'Ottocento non modificarono, per molti anni ancora, questo quadro eminentemente dipendente dallo sviluppo dell'agricoltura.

**L'Italia
dell'Ottocento
era un paese
agricolo**

Non si ebbe in Italia nulla che si possa paragonare alla rivoluzione industriale che si era sviluppata in Inghilterra verso la fine del Settecento. Ancora ai primi anni di questo secolo, quando l'industria italiana stava iniziando una fase di slancio e di sviluppo, il 62% della popolazione attiva era occupato in agricoltura, il 16% nel commercio e solamente il 22% nell'industria. La tabella 1.1 ci mostra la situazione sulla base dei dati censuari e la pone a confronto con quanto avveniva negli stessi anni in Inghilterra. Anche rispetto alla Francia, paese per molti versi simile all'Italia, l'Italia appare in ritardo, di cinquant'anni almeno.

Tabella 1.1 - QUOTA DELLA POPOLAZIONE OCCUPATA
IN AGRICOLTURA, INDUSTRIA E SERVIZI
SUL TOTALE DELLA POPOLAZIONE ATTIVA

	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
Francia (1901)	42	30	28	100
Germania (1895)	39	39	22	100
Italia (1901)	62	22	16	100
Regno Unito (1901)	9	51	40	100

Fonte: B. Mitchell, *European Historical Statistics, 1750-1970*, MacMillan, Londra, 1930 e O. Vitali, *Aspetti dello sviluppo economico italiano alla luce della ricostruzione della popolazione attiva*, Roma, 1970.

Quali le cause dell'arretratezza del nostro paese?

L'Italia di fine Ottocento appariva per alcuni aspetti non dissimile da un paese sottosviluppato di oggi. Mancavano capitalisti disposti a finanziare gli investimenti nell'industria: i redditi della terra si reinvestivano in attività non produttive, di rendita, mancava un sistema bancario unitario che volesse e potesse finanziare attività industriali, l'analfabetismo era elevato, non vi era la manodopera addestrata all'industria, mancava la "mentalità imprenditoriale",

Lo sviluppo
dell'industria
inizia nei primi
anni di questo
secolo

la propensione cioè degli imprenditori a correre i rischi richiesti dal reinvestimento dei profitti nello sviluppo dell'attività industriale.

Lo Stato, se da un lato facilitò il processo di sviluppo, dall'altro lo pose a freno. La stessa unificazione politica del paese, le spese per la viabilità, le ferrovie, le guerre coloniali furono certamente elementi che stimolarono le imprese a produrre e che garantirono dei mercati di vendita per le loro merci. In pochi anni venne creata una industria siderurgica e si sviluppò l'industria tessile. D'altro lato l'industria siderurgica era protetta e finanziata dallo Stato e produceva a costi altissimi, mentre le importazioni erano gravate di forti dazi doganali. Ciò svantaggiò l'ulteriore sviluppo dell'industria meccanica, che adoperava materie prime (i prodotti della siderurgia) prodotte e vendute a caro prezzo e che faticava quindi a espandersi e a mostrarsi competitiva sui mercati europei. In agricoltura vennero difesi gli interessi degli agrari meridionali tenendo elevato il prezzo del pane e proteggendo le colture dei cereali, mentre si aggravò la posizione dei piccoli proprietari che producevano per l'esportazione prodotti ortofrutticoli e agrumi. Dall'inizio del Novecento l'industria italiana entrò, per la prima volta, in una fase di sviluppo. Gli addetti all'industria crebbero e passarono dal 22% del 1901 al 26% del 1911. In particolare, gli occupati maschi nell'industria manifatturiera in Piemonte, Liguria e Lombardia, le tre regioni del "triangolo industriale", crebbero di 250.000 unità (+ 41%) nel decennio, mentre l'occupazione industriale si manteneva stazionaria nel resto del paese (+ 15%). Nelle regioni non industriali il ridursi dell'importanza dell'agricoltura sfociò in una massiccia emigrazione: in trent'anni andarono nelle due Americhe 4 milioni di persone, in grande misura contadini provenienti dalle zone più arretrate dell'Italia settentrionale, come il Veneto, e dal meridione. Emigrati le cui rimesse in patria allevieranno, nei decenni successivi, i difficili problemi dei nostri conti con l'estero.

Dopo la prima guerra mondiale, l'ascesa al potere del partito fascista segnò l'inizio di una nuova fase dello sviluppo del paese. Nei primi anni successivi alla "grande" guerra l'economia italiana si avvale di favorevoli possibilità di sbocco sui mercati devastati dell'Europa continentale e di investimenti di capitale americano, che contribuirono al finanziamento di numerose imprese industriali europee dopo il conflitto. La sconfitta delle organizzazioni operaie dei primi anni venti contribuì a tenere bassi i salari rispetto a quelli degli altri paesi industriali. Durante gli anni venti i profitti e la produzione si accrebbero rapidamente, mentre i salari reali, che danno una misura del potere di acquisto dei lavoratori, diminuirono: gli operai non furono in grado di ottenere vantaggi perché il regime aveva messo fuori legge le loro organizzazioni, vietato gli scioperi e annullato l'opposizione politica in parlamento.

Nel 1929 scoppiò una gravissima crisi economica che rapidamente si diffuse dagli Stati Uniti a tutto il mondo. Il commercio estero cadde drasticamente, l'attività produttiva si ridusse, i paesi industriali cercarono di proteggere le proprie economie inasprendo le barriere doganali nel tentativo di separare il proprio sistema economico da quello dei concorrenti. Tentativo vano, dato che così facendo si mise in atto un processo di reazioni a catena che, alla fin fine, peggiorò le condizioni di tutti.

In questi anni tutti i paesi posero delle drastiche restrizioni all'immigrazione, per non far pesare sulla già difficile situazione dell'occupazione interna una massa di immigrati alla ricerca di un lavoro: per l'Italia la possibilità di alleviare in questo modo i propri problemi, come era accaduto in precedenza, veniva ormai preclusa. Il regime fascista praticò allora una strada diversa, quella della ruralità, della guerra e dell'espansione coloniale. Con le leggi contro l'urbanesimo si cercava di non far affiorare la massa del lavoro precario che esisteva in agricoltura e impedirle di rovesciarsi nelle città: furono comunque misure di breve periodo e di scarso successo. La guerra in Africa moltiplicò in breve tempo la domanda per i prodotti dell'industria metallurgica, meccanica, tessile e dei pneumatici, pagando le aumentate vendite di queste merci con le uscite del bilancio dello Stato per il riarmo. Le industrie crebbero, la produzione e l'occupazione aumentarono ma in pochi anni lo Stato vide ridursi a zero le riserve di valuta con cui poteva pagare i fornitori esteri e si trovò in grandi difficoltà, dato che per produrre bisogna, in ogni paese povero, importare molto. Proprio per non aggravare questa situazione, il paese cercò di rendersi autosufficiente dalle importazioni (autarchia). In questo modo, però, si attuarono spesso delle produzioni antieconomiche che alla fine sarebbe stato più vantaggioso comprare da altri; in agricoltura si cercò di estendere la coltivazione del frumento, con la battaglia del grano, accrescendone il prezzo a dismisura e favorendo quindi i guadagni dei latifondisti meridionali e della grande proprietà terriera.

La ridefinizione dei compiti dello Stato portò ad un rigonfiamento dell'occupazione nella pubblica amministrazione, che appare evidente dai dati della tabella 1.2; ciò anche a seguito di una politica di assunzioni con le quali si cercava di allargare la fascia di consenso del regime nelle regioni più povere del meridione, quelle dove la piccola agricoltura indipendente era stata più duramente colpita.

In Italia, fino alla seconda guerra mondiale, non si ebbe una trasformazione in senso capitalistico dell'agricoltura e il feudalesimo, nella forma del latifondo assenteista, è stato persistente nelle campagne. Nello stesso tempo la borghesia ha sempre assunto posizioni retrive di rendita, di speculazione immobiliare, di ricerca dello sviluppo con il favore dello Stato, evitando di assumere posizioni più direttamente produttive e innovative. Sono

**La crisi del '29
segna un
arretramento
nello sviluppo di
tutte le economie
capitalistiche. Il
fascismo ne esce
con la guerra
d'Africa**

Il miracolo economico è stato un periodo di intensa crescita ma anche di forti contrasti

situazioni che il fascismo ha cristallizzato per un ventennio e che hanno portato il paese, all'uscita dalla seconda guerra mondiale, in una situazione di stallo.

I cambiamenti del dopoguerra, il "miracolo economico", racchiudono in un breve numero di anni enormi trasformazioni nella produzione della ricchezza e nella distribuzione della manodopera tra settore agricolo e industriale (come possiamo vedere da un rapido sguardo alle ultime righe della tabella 1.2) e tra regioni del Nord e regioni del Sud.

Tabella 1.2 - POPOLAZIONE OCCUPATA IN AGRICOLTURA, INDUSTRIA E SERVIZI: QUOTA SULLA POPOLAZIONE ATTIVA E TASSO DI AUMENTO MEDIO ANNUO

Anni	Agricoltura		Industria		Servizi	
	quota	tasso di variazione annuo	quota	tasso di variazione annuo	quota	tasso di variazione annuo
1881	58	-1,5	26	-0,6	16	+0,4
1901	62	+4,2	22	+1,5	16	-0,6
1911	58	+0,6	26	-0,1	16	0,0
1921	59	-1,0	23	+1,4	18	+4,0
1931	54	-1,2	25	+1,2	21	+1,1
1951	42	-3,7	32	+1,0	26	+1,7
1961	29		41		30	

Fonte: O. Vitali. *Aspetti dello sviluppo economico italiano alla luce della ricostruzione della popolazione attiva*, cit.

I contrasti che hanno accompagnato lo sviluppo italiano, e che abbiamo giornalmente sotto i nostri occhi, non sono dunque stati casuali: sono stati il risultato di uno sviluppo tardivo, al confronto con quello dei paesi più avanzati, non guidato da una classe borghese egemone e moderna e allo stesso tempo di uno sviluppo rapidissimo, concentrato in pochissimi anni e quindi, per questo stesso fatto, pieno di squilibri e di contraddizioni.

I brevi cenni con cui abbiamo appena presentato alcuni tratti dello sviluppo economico del nostro paese ci accompagneranno quando, nei capitoli successivi, studieremo l'evoluzione e la teoria dei consumi, dell'investimento, della moneta, del commercio, l'inflazione e la disoccupazione, e verremo così ad arricchire, passo dopo passo, il quadro d'analisi dell'economia e della società italiane. Un quadro complesso, dunque, dove aspetti "più propriamente economici" si intrecciano con lo sviluppo delle forze sociali, della politica, del diritto in un insieme composito di elementi non facilmente separabili tra loro.

1.5 ABITUARSI A CAPIRE E A STUDIARE

Già da ora possiamo affermare che l'economia politica non studia dei temi astratti. Abbiamo visto che analizza i problemi relativi alla vita di tutti i giorni, all'organizzazione della società, al modo con cui si produce e si lavora. Il metodo dell'economia politica è dunque quello di costruire delle relazioni concettuali che riproducono nel modo più aderente possibile i legami che si stabiliscono nella realtà e che sono la causa del volume della produzione, della sua composizione, delle proporzioni in base alle quali i prodotti si scambiano e di quelle in base alle quali essi vengono distribuiti tra tutti i membri della società.

La ricerca economica si avvale, in larga misura, di informazioni quantitative di tipo statistico, di "dati". Dei dati che alcune volte bisogna raccogliere direttamente, che sempre bisogna organizzare e capire. È necessario, in altre parole, avere dei criteri con cui interrogare la realtà, in particolare la realtà che ci si presenta sotto l'aspetto della cifra, del numero.

Alcuni elementi di statistica economica saranno trattati con una certa sistematicità nel programma di quinta; desideriamo tuttavia anticipare alcune considerazioni che spingano il lettore ad una certa cautela nella interpretazione delle cifre che troverà a margine dei prossimi capitoli o che leggerà da altre fonti.

La quantificazione delle grandezze in cui si è soliti rappresentare la vita di un sistema economico offre infatti un aspetto di "certezza" alla rilevazione che di fatto la rilevazione può non avere, per una serie di motivi che sarà bene, almeno, accennare.

Cominciamo col dire una cosa ovvia, che la qualità del dato dipende dallo scopo per cui si effettuano le rilevazioni, dal metodo seguito nel compierle. Indagini affrettate o superficiali o compiute indagando su pochi soggetti conducono inevitabilmente a cattivi risultati.

I "dati" sono di grande aiuto all'economista, ma bisogna guardarsi dalle interpretazioni affrettate

Distinguiamo dunque in primo luogo tra rilevazioni campionarie e rilevazioni complete: quando l'oggetto dell'indagine è molto ampio una rilevazione totale — ad esempio un censimento — risulta lunga e costosa e si preferisce effettuare una rilevazione parziale o campionaria. Con quest'ultima si raccolgono dati relativi a una piccola parte — il campione — delle unità che compongono l'universo, cercando di fare in modo che il campione sia pressappoco una copia rimpicciolita dell'universo, sia cioè "rappresentativo" dell'universo stesso.

Un'indagine campionaria importante è quella fatta dall'ISTAT sugli *Indici del lavoro nell'industria* pubblicati nel *Bollettino mensile* e nell'*Annuario di statistiche del lavoro*: essa rileva varie modalità sulla struttura del lavoro dipendente e sul numero delle ore occupate in modo totale negli stabilimenti con più di 500 dipendenti, per campione sugli stabilimenti minori, mentre dal calcolo sono escluse le aziende con meno di 10 addetti. Ci vuole dunque una certa cautela per generalizzare le informazioni pub-

blicate nei bollettini ISTAT a tutto l'universo: le piccole imprese infatti possono avere, e anzi hanno, un comportamento ben diverso dalle grandi.

Ancora bisogna fare attenzione a che la provenienza dei dati non sia indiretta: nei dati sul commercio estero, tanto per fare un esempio, i prezzi delle merci scambiate vengono rilevati indirettamente e non vi è un questionario apposito per l'accertamento del prezzo stipulato nel contratto di compravendita tra l'azienda importatrice e quella esportatrice (almeno in Italia): ogni studioso di economia sa che su prezzi ottenuti per via indiretta si può fare un affidamento solo limitato e i dati pubblicati vanno perciò "usati con le pinze".

Spesso sono inaffidabili i dati sull'occupazione, certamente sono infidi quelli relativi alle forme di lavoro precario o marginale che sfuggono, per definizione, alla rilevazione sistematica.

È un buon criterio quello di leggere sempre attentamente le fonti e le avvertenze alle rilevazioni, anzi sarebbe bene dividere il proprio tempo in modo da impiegare la maggior parte di esso a leggere le avvertenze e il restante a costruire dati e tabelle.

Da ultimo va anche detto che, avute le cifre, sarà bene astenersi dal mettere in relazione tra loro fatti che non lo sono, attribuendo quindi in maniera errata le cause e le responsabilità di un fenomeno. È facile, ad esempio, "vedere" che nel corso dello sviluppo aumentano insieme la produzione e la quantità di moneta: dire però che l'aumento della moneta in circolazione provoca, di per sé, lo sviluppo economico di un paese, sarebbe certamente errato, come sarebbe sciocco sostenere il contrario. Proviamo a stampare moneta in un paese sottosviluppato e non avremo sviluppo, ma inflazione! O può risultare superficiale l'affermazione che l'aumento dei salari genera necessariamente un aumento dei prezzi, quando invece può ben essere l'aumento dei prezzi a produrre e stimolare un adeguamento dei salari. Vedremo tutto ciò meglio nel seguito. Per ora invitiamo il lettore a un'estrema cautela nel mettere in relazione statistiche che riguardano diversi fenomeni senza aver analizzato con cura i rapporti di causa-effetto che gli stessi dati sottintendono.

LA GRANDE FABBRICA IN ITALIA E LA FORMAZIONE DEL PROLETARIATO INDUSTRIALE*

APPROFONDIMENTO

Alberto Errera diceva nel 1873: "L'Italia industriale non è più un pio desiderio di economisti arcadi e di patrioti illusi. Nessuno ormai si culla più nell'idea pastorale e semplicetta di un'Italia solamente agricola [...]".

L'Ellena, che pure non si poneva problemi che andassero molto al di là dei suoi dati statistici, commentando i risultati della sua inchiesta del 1876 su "alcune" industrie, affermava che l'Italia non poteva più essere considerata "un paese agrario e marittimo, ma non manifatturiero", anche se soffriva di arretratezze storiche e tecnologiche che si facevano particolarmente sentire in quei settori che richiedevano materia prima dall'estero, un capitale forte, una manodopera qualificata, divisione del lavoro ecc. La nascente industria poteva però giovare di particolari condizioni favorevoli come il trovare nel paese abbondanza di alcune materie prime (la seta, la canapa ecc.), una circolazione cartacea che (a detta degli stessi padroni) a un certo momento salvò l'industria dal fallimento, energia idrica che surrogava in larga parte il carbone ecc.

Soprattutto il padrone italiano aveva a disposizione, come forse in nessuna nazione europea, una materia prima praticamente illimitata e esente da controlli e gravami di sorta, cioè una manodopera a sua completa disposizione sulla quale non doveva nemmeno pagare quelle poche tasse che erano richieste, ad esempio, per la utilizzazione delle fonti idriche.

Il console di Francia a Milano nel 1885 in una relazione sull'industria serica in Lombardia scriveva: "Nessuna legge in vigore regola il tempo di lavoro, né l'età delle lavoranti, né il grado di istruzione è oggetto di alcun controllo; l'industria è libera, tutto si fa per volontario accordo fra padroni ed operai". L'industria è libera! Cioè la mano d'opera è libera, più dell'acqua dello Strona, dell'Olonna, dell'Astico ecc., cioè dei corsi d'acqua che hanno alimentato la nostra nascente industrializzazione.

In questa affermazione è racchiusa, unitamente alla meraviglia dell'osservatore straniero, la chiave per comprendere la situazione di forza dell'industria italiana, l'entroterra in cui poteva illimitatamente scaricare le sue difficoltà e dal quale cavare la materia prima da buttare in continuazione nel processo produttivo. Giuseppe Sella aggiungeva che l'industria biellese era forte, perché disponeva di diecimila operai: intendendo dire con questo che la più grande fortuna per un'industria era di poter trovare braccia di lavoro sul luogo ove si ha forza motrice. È in questa osservazione (in ciò che essa significa in orari di lavoro, in salari, in sfruttamento di lavoro minorile e femminile, in lavoro notturno, in disoccupazione, in sottoalimentazione, in malattie sociali e professionali ecc.), è in una parola nella subordinazione totale e completa della classe operaia alle esigenze padronali, nell'assenza iniziale di una organizzazione di resistenza antipadronale a livello nazionale, che va cercata la forte spinta alla accumulazione primitiva di cui

* Lettura tratta da S. MERLI, *Proletariato di fabbrica e capitalismo industriale - Il caso italiano, 1880-1900*, La Nuova Italia, Firenze, 1973.

l'industria italiana aveva bisogno per fare fronte alla concorrenza straniera e per fare il salto da industria artigianale e manifatturiera a grande industria. I numeri delle statistiche borghesi non hanno potuto darci tradotto in totali questo processo che ha permesso all'industria italiana di trovare in se stessa, all'interno del suo meccanismo produttivo, l'accumulazione di capitale di cui aveva bisogno. Certamente va tenuto presente l'apporto dello Stato, cioè della collettività, nel fare affluire verso l'industria i nuovi capitali, l'apporto di settori esterni a quello propriamente industriale; il cambiamento del gruppo dirigente, per cui i ceti agrario e nobiliare, imborghesiti, che avevano avuto un ruolo preminente nell'unificazione italiana, ora vengono gradatamente sostituiti da uomini nuovi della borghesia industriale e commerciale, alla guida del paese. Ora l'industria tende a porsi non più come un interesse privato che lotta contro altri interessi privati, ma come società "aperta", come società "egemonica", come centro di collegamento tra le diverse classi sociali coll'unione tra città e campagna, degli agricoltori e dei commercianti con gli industriali, e cioè con il compromesso tra agrari, commercianti e industriali nell'egemonia di questi ultimi. In Italia la nascente industria se non trovò condizioni favorevoli nella sua crescita [...] non trovò nemmeno "ostacoli feudali" che ne ritardassero la meccanizzazione e lo sviluppo [...].

In Italia né la burocrazia statale o municipale né sopravvivenze delle corporazioni ostacolarono l'installazione di macchine (salvo i dazi, che però favorirono lo sviluppo d'una meccanica nazionale [...]); non vi era poi una legislazione che, come la "legge sull'indigenato" in Germania, impedisse al contadino e all'operaio di trasferirsi e di scegliersi una nuova residenza e che quindi con il terrore poliziesco e degli agrari trattenesse in campagna contadini e lavoratori agricoli. Anche in Italia troviamo gli industriali che cercano di legare in ogni modo gli operai alla stabilità nella fabbrica (con lunghissimi apprendistati; cassando, in caso di abbandono volontario o di licenziamento, i diritti maturati con il mutuo soccorso oppure il versamento anticipato che era richiesto all'atto dell'assunzione; oppure rendendo praticamente impossibile una nuova assunzione presso altro padrone); ma in questo caso non si tratta tanto di residui feudali lasciati in eredità da precedenti forme di produzione, bensì di "nuovi rapporti feudali", di nuove servitù create dalla rivoluzione industriale.

In Italia in definitiva vi è compromesso tra forze feudali e industriali e il capitalismo nel suo sviluppo si valse dei vantaggi che il feudalesimo gli procurava. All'origine della grande industria in Italia troviamo due momenti estremamente significativi e apparentemente contraddittori; la tariffa dell'87 per cui "le forze nuove del capitalismo italiano venivano ad incontrarsi con gli esponenti dell'agricoltura, e diciamo pure dei settori più retrivi dell'agricoltura" e la costituzione, due anni prima, del Consorzio Serico che doveva risolvere la crisi dell'industria pilota, operazione nella quale — a detta dei grandi setaioli stessi — "molto opportunamente speculazione e governo si sono dati la mano".

Dalle statistiche dell'Ellena e da altre fonti si ricava la conferma che se l'industria italiana era arretrata come tecnologia e come organizzazione aziendale, nello stesso tempo però poteva giovare di condizioni ambientali e legislative che le permettevano uno sviluppo privilegiato rispetto ad altri settori della produzione ed inoltre di un mercato pressoché inesauribile di mano d'opera. Se quindi nel complesso le singole branche della produzione industriale (tessile, siderurgica, meccanica

ecc.) possono apparire deboli ed oppresse da ritardi storici e tecnologici notevoli, nel loro interno però singoli settori mostrano un dinamismo che è collegato alla scienza e all'arte di domare e sfruttare la classe operaia, nelle quali sono da vedere i primi passi della grande industria italiana.

Al primo posto della statistica dell'Ellena troviamo per importanza l'industria serica, nonostante attraversasse una crisi che solo la creazione del Consorzio Serico dell'85 doveva risolvere. L'industria serica poteva trovare sul posto una produzione di materia prima che nel mondo era seconda solo alla Cina e valersi di una stagionatura che in Europa era seconda solo alla Francia. Inoltre richiedeva poca forza motrice, poca tecnologia e molte braccia da lavoro. I settori dove l'industria è più avanzata sono appunto quelli in cui queste caratteristiche sono richieste nel più alto grado, come ad esempio nella trattura. "In Europa non temiamo concorrenti, né riguardo alla perfezione, né rispetto all'economia del lavoro; la trattura della seta domanda poca forza motrice e le nostre donne hanno occhio buono e dita agili, come appunto si vuole in quest'arte delicatissima; e, poverette, si contentano di salari i quali eccedono di poco la metà di quelli che si danno in Francia."

Il "segreto della nostra superiorità" rispetto, ad esempio, alla Francia, inferiore a noi come produzione di materia prima, consisteva appunto nella maggiore possibilità di sfruttamento dei nostri setaioli.

Sempre a proposito della trattura, l'Ellena riporta alcune cifre dalle quali deduce: "[...] che il prodotto di seta greggia in Italia, essendo in media almeno tre volte superiore a quello francese, noi lo ottenevamo con un numero di operai appena due volte maggiore".

La nostra inferiorità invece incomincia a palesarsi nella tessitura e tintura che richiedevano tecnologia, conoscenza della chimica, organizzazione industriale e commerciale; e nelle quali lo sfruttamento della mano d'opera non poteva surrogare la nostra debolezza rispetto non solo alla Francia ma anche alla Svizzera e alla Germania.

Se al secondo posto delle industrie censite dall'Ellena troviamo quella del cotone — nonostante che da essa più che dall'industria serica dipendesse il soddisfacimento delle esigenze popolari —, ciò lo si deve in massima parte alle maggiori spese occorrenti per l'acquisto e il trasporto della materia prima ed inoltre alla maggiore potenza tecnologica di cui abbisogna. Ma il padrone italiano compensa la debolezza tecnologica e produttiva con una intensificazione dello sfruttamento: se in Italia il consumo di cotone grezzo per fuso è maggiore rispetto agli altri paesi più tecnologicamente evoluti (è inferiore infatti solo a paesi arretrati come la Scandinavia, l'Austria-Ungheria e la Russia) ciò è in relazione non solo alla minore finezza del filato prodotto ma anche agli orari di lavoro e soprattutto al lavoro notturno; se il numero degli operai impiegati per fuso è maggiore che negli altri paesi questa sproporzione è da farsi risalire ai nostri ritardi tecnologici, che vengono però compensati con l'impiego del lavoro minorile e femminile, col lavoro notturno, col basso salario ecc.; se l'impiego e la resa del telaio meccanico sono da noi inferiori alle medie inglesi, francesi, svizzere, tedesche, bisogna anche tenere conto del fatto che il telaio a mano e specie il telaio a mano a domicilio entra nella logica dello sfruttamento capitalistico come pure c'entra la mano d'opera femminile improvvisata, senza tradizione di fabbrica e preparazione tecnica, che a differenza di altri paesi viene impiegata al telaio meccanico.

SCHEMA RIASSUNTIVO

L'economia politica, come tutte le scienze sociali, abbraccia un vastissimo orizzonte, tanto è che gli studiosi hanno fornito le più diverse interpretazioni e analisi, sia per ambito di indagine che per metodo scientifico.

Lo studio dell'economia è legato tuttavia all'evoluzione del *sistema capitalistico*, nel cui ambito sono vissuti e hanno operato gli economisti di cui studiamo le teorie.

Verifichiamo alcuni concetti preliminari.

- Che relazioni esistono tra il modo di produzione capitalistico e la struttura delle classi sociali?
 - Quali sono le classi sociali più importanti in Italia?
 - Quali sono gli elementi che favoriscono lo sviluppo economico?
-

2. LO SVOLGERSI DEL PENSIERO ECONOMICO: I CLASSICI E MARX

SOMMARIO

Presentiamo in questo e nel successivo capitolo un quadro sintetico e necessariamente schematico dell'evoluzione del pensiero economico dai mercantilisti a Keynes. Dopo la lettura alcuni concetti potranno non essere ancora del tutto chiari nella mente del lettore; di questo egli non deve preoccuparsi più di tanto, perché saranno ripresi con ampiezza in seguito.

Ciò che invece non gli deve sfuggire è la contrapposizione tra un filone di pensiero che vede il sistema economico essenzialmente come un organismo dotato di regole naturali di funzionamento tali da garantire situazioni di crescita armonica in cui tutti coloro che desiderano lavorare hanno lavoro, tutti i mezzi di produzione sono impiegati, tutti sono soddisfatti delle remunerazioni ricevute (filone armonico), e un altro filone di pensiero che del capitalismo ha una visione diametralmente opposta, in cui in luogo dell'armonia c'è il conflitto tra le classi sociali, c'è disoccupazione del lavoro come situazione normale, e che in definitiva ritiene necessario e utile l'intervento dello Stato per regolare le questioni economiche (filone strutturale).

In questo capitolo esaminiamo il pensiero dei primi economisti, i classici, e di Marx. Li accomuna l'idea che l'economia politica debba essere studio del capitalismo, delle sue leggi di movimento, delle sue contraddizioni. Li divide la concezione del capitalismo come formazione sociale, permanente per i classici, transitoria per Marx.

2.1 L'ECONOMIA POLITICA PRIMA DEL CAPITALISMO

L'economia politica appare nella storia del pensiero umano relativamente tardi, solo nel diciottesimo secolo, con il generalizzarsi del modo di produzione capitalistico.

In epoche precedenti le riflessioni di carattere economico si inserivano in discussioni filosofiche, morali e giuridiche.

Nel medioevo, san Tommaso d'Aquino (1225-1274) nella sua *Summa theologiae*, modificando profondamente la teologia cristiana dell'epoca, nega che tutti gli istituti economici fossero

La condanna
dell'usura

frutto del peccato, distinguendo tra essi quelli che, in quanto conformi alla natura umana, possono essere moralmente accettati. Ad esempio, il mercante che scambia le sue merci lucrando sulla differenza tra prezzo di vendita e prezzo di acquisto esercita un'attività moralmente lecita se impiega i suoi guadagni nel sostentamento della propria famiglia o dei poveri.

Ugualmente la condanna morale del prestito a interesse viene di fatto molto attenuata, riconoscendo il buon diritto del creditore di ottenere un compenso per la rinuncia alla disponibilità immediata del proprio denaro.

In epoca successiva, nel sedicesimo secolo, Giovanni Calvino (1509-1564), riformatore religioso, riconosce legittimo l'interesse sui prestiti purché moderato e onesto, e così pure il commercio se non se ne ritraggono guadagni esagerati; contrari alla carità cristiana e capaci di trascinare a una vita peccaminosa. Di fatto il calvinismo non solo tollera il commercio, ma lo esalta e fa del successo economico un segno dell'elevazione divina.

All'incirca nello stesso periodo, tra il quindicesimo e il sedicesimo secolo, si affermano e si consolidano gli Stati nazionali.

Niccolò Machiavelli (1469-1527), politico fiorentino, pone "l'arte del governo" su un piano diverso e autonomo da quello della morale. Egli sostiene che in un governo bene organizzato, lo Stato, il principe, deve essere ricco e i cittadini poveri.

I mercantili
e il ruolo
dello Stato

In opposizione a questa concezione, ad opera di diversi studiosi, per lo più inglesi, che Adam Smith chiamò **mercantili**, nell'arco circa di due secoli matura e si afferma una corrente di pensiero, il mercantilismo appunto, che sostiene la tesi che lo Stato aumenti la propria forza favorendo l'arricchimento dei cittadini.

Coloro che difendono questa impostazione sono spesso mercanti e finanzieri. Solo in apparenza essi si preoccupano della potenza dello Stato; in realtà il loro interesse per lo Stato dipende dal fatto che la prosperità dei commerci di una nazione è strettamente legata allo sviluppo del potere politico del sovrano e al successo delle sue campagne militari.

Le nazioni che
commerciano
aumentano la
loro ricchezza

Queste concezioni sono il prodotto della "fase commerciale" dell'evoluzione del mondo moderno verso il capitalismo industriale. Il rinascimento apre le "menti" verso l'esterno, verso quella parte del mondo non ancora conosciuta. Anche a seguito del miglioramento delle tecniche di trasporto per mare si scoprono nuove terre e prodotti fino ad allora sconosciuti. Le nazioni che intraprendono su larga scala il commercio delle nuove merci vedono velocemente aumentare la loro ricchezza, la quale non è il risultato di una maggiore produzione di beni su scala mondiale, bensì di una migliore *distribuzione delle risorse esistenti*. Un paese con abbondanza di alcune merci le esporta in altri in cui vi è per esse domanda in cambio di merci che non produce o che produce con alto costo. In un certo senso il commercio è un concetto **statico**, perché non accresce le produzioni materiali dei paesi che scambiano, ma redistribuisce tra essi alcune risorse e produzioni, migliora la loro allocazione.

maggiore, *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni* (1776), è in proposito assai significativo:

“Il lavoro svolto in un anno è il fondo da cui ogni nazione trae in ultima analisi tutte le cose necessarie e comode della vita che in un anno consuma e che consistono in effetti o nel prodotto immediato di quel lavoro o in ciò che in cambio di quel prodotto viene acquistato da altre nazioni.

Una nazione risulterà quindi provvista più o meno bene delle cose necessarie e comode che le occorrono, nella misura in cui sarà maggiore o minore il rapporto tra quel prodotto, ovvero tra ciò che si compra con esso, e la quantità di persone che lo devono consumare.

Un tale rapporto viene però regolato, in ogni singola nazione, da due circostanze distinte: la prima è l'arte, la destrezza, l'intelligenza con cui vi si esercita il lavoro; la seconda, il rapporto tra gli individui occupati in un lavoro utile e quelli che non lo sono.”

**Per Adam Smith
il sovrappiù si
forma anche
nell'industria**

Smith comprende che la formazione del sovrappiù è un attributo di tutte le attività produttrici di merci, in particolare dell'industria.

Si discosta dai fisiocratici perché rileva che il sovrappiù non è una grandezza fisica ma un valore, inteso come differenza tra il valore della produzione e il valore dei mezzi di produzione e delle merci pagate ai lavoratori come salario. Elabora perciò una teoria dei prezzi o del valore, legata al lavoro necessario per produrre una merce. Nel capitolo quinto della *Ricchezza delle nazioni* si legge:

“Ogni uomo è ricco o povero secondo la misura in cui può permettersi di godere delle necessità, dei comodi e dei piaceri della vita umana. Ma dopo che la divisione del lavoro si è pienamente affermata, il lavoro di un singolo uomo può provvedere solo a una piccolissima parte di queste cose. La parte di gran lunga maggiore egli la deve trarre dal lavoro dell'altra gente e sarà ricco o povero secondo la quantità di lavoro che può comandare, ovvero che può permettersi di comprare. Il valore di una merce, per la persona che la possiede e che non intende usarla o consumarla lei stessa ma scambiarla con altre merci, è quindi uguale alla quantità di lavoro che essa la mette in grado di comprare o di comandare. Il lavoro è dunque la misura reale del valore di scambio di tutte le merci.

[...] Il lavoro è il primo prezzo, l'originaria moneta d'acquisto con cui si pagano tutte le cose.

[...] Non è stato con l'oro o con l'argento, ma col lavoro, che sono state comperate in origine tutte le ricchezze del mondo e il loro valore, per chi le possiede e ha bisogno di scambiarle con qualche nuovo prodotto, è esattamente uguale alla quantità di lavoro che esse lo mettono in grado di comprare o di comandare.”

**Smith misura
le merci mediante
i prezzi**

Smith ha bisogno di una teoria dei prezzi per misurare il valore delle merci perché nell'industria la merce che il capitalista ottiene come prodotto (ad esempio una pezza di stoffa) è diversa dalle merci che vengono impiegate come mezzi di produzione (i filati, l'energia per far muovere le macchine, le macchine stesse, ...) e non è più possibile determinare il sovrappiù in termini fisici, come nell'agricoltura.

L'autonomia del discorso economico è il riflesso della raggiunta autonomia della dimensione economica nel processo storico, è il riflesso dell'affermazione del modo di produzione capitalistico.

L'economia politica nasce dunque come "scienza" del capitalismo.

I fisiocratici individuano nell'esame del sovrappiù (il prodotto netto nella loro terminologia), della sua origine e della sua distribuzione tra le classi, il problema essenziale della teoria economica. Il limite della loro concezione è nell'attribuire solo al lavoro agricolo la proprietà di essere "produttivo", in grado cioè di generare un prodotto maggiore dei mezzi di produzione impiegati, con la conseguenza che l'origine della "produttività", della capacità di produrre un prodotto netto, viene fatta ricadere sulla fertilità naturale della terra.

I fisiocratici studiano la formazione del sovrappiù in agricoltura

Come conseguenza di questo principio, le attività artigiane sono considerate "sterili", al pari dell'attività commerciale, perché si limitano a trasformare le materie prime in manufatti senza nulla aggiungere.

Ma all'epoca di Quesnay la **rivoluzione industriale** non si era ancora manifestata in Francia. I fisiocratici osservavano un'economia ancora fondata sull'agricoltura, in cui andavano emergendo rapporti sociali di produzione diversi da quelli medioevali. Una classe di agricoltori, con propri strumenti di produzione, prendeva in affitto le terre dai vecchi signori feudali pagando loro una rendita, assumeva lavoratori salariati e, mediante efficienti tecniche di coltivazione, otteneva sovrappiù di gran lunga superiori rispetto a quelli relativi a forme di conduzione agraria di altro tipo. È questo ciò che Marx, descrivendo le fasi di sviluppo delle società capitalistiche, definisce come "capitalismo agrario".

Se è Adam Smith (1723-1790) il testimone e l'interprete dell'avvio della rivoluzione industriale nella fase del "capitalismo manifatturiero", è ai fisiocratici che va riconosciuto il merito di spostare la riflessione economica dal fenomeno dello scambio, che caratterizza la fase commerciale del capitalismo (il lungo periodo storico tra il quindicesimo e il diciassettesimo secolo, esaminato dai mercantilisti), al fenomeno della produzione, cuore della fase industriale dello sviluppo capitalistico.

Parallelamente un nuovo concetto di ricchezza si va affermando. Per secoli la ricchezza di un paese era stata identificata con la ricchezza del suo monarca, con il fondo di metalli preziosi posseduti, con il tesoro della corona. Il fenomeno della produzione di beni materiali apre la strada a un concetto di ricchezza inteso invece come flusso periodico di merci, cioè ricchezza legata alla capacità produttiva del lavoro, ricchezza come reddito. Un paese è quindi tanto più ricco quanto più è capace di produrre merci attraverso il lavoro della sua gente.

Emerge un nuovo concetto di ricchezza legato alla capacità produttiva del lavoro

Per gli economisti **classici**, da Quesnay in poi, è la ricchezza prodotta che caratterizza e condiziona le nascenti società industriali.

Questo passo di Smith tratto dall'Introduzione alla sua opera

Si afferma una concezione in cui lo sviluppo della società civile è inteso essenzialmente come sviluppo sul terreno economico. L'espressione **economia politica** ⁽¹⁾ viene usata per la prima volta nel 1615 dal francese Antoine de Montchrétien (1576-1621) nel suo *Trattato di economia politica*.

L'espressione
"economia
politica"

Significativi sono questi passi tratti dal suo lavoro:

"I filosofi dicono che il fine è la causa delle cause; ma il commercio, in qualche modo, è il principale scopo delle diverse arti produttive, la maggior parte delle quali solo dal commercio è posta in grado di produrre per i bisogni degli altri; ne consegue che il commercio, sotto il profilo dell'onore e del profitto, eccelle sulle altre arti, sia perché queste si impiegano al suo servizio, sia perché, infine, in quanto ha tale ruolo, non è soltanto il termine di ogni cosa, ma anche il suo punto più alto. [...] Si può concludere che i mercanti sono utilissimi allo Stato e che il loro desiderio di profitto, poiché si esercita nel lavoro e nell'industria, determina e condiziona in larga misura il bene pubblico. Per questa ragione, si deve loro permettere il desiderio e garantire la tranquillità del profitto, né alcuno, credo, si troverà in disaccordo su questo punto."

La tesi che se ne ricava è che lo Stato deve innanzitutto adoperarsi per stimolare la produzione e gli scambi. Ma gli sbocchi che i mercati nazionali offrono ai prodotti industriali (all'epoca le "manifatture") sono spesso limitati. Le imprese devono trovare mercati in regioni lontane, la cui conquista ha bisogno dell'appoggio dello Stato. I profitti dipendono quindi dal successo delle esportazioni di manufatti che sono stimolate dai bassi prezzi, perciò dai bassi salari e dall'abbondanza della manodopera. Una popolazione numerosa è anche uno dei fini dello Stato, la cui potenza dipende dalla facilità con cui può formare gli eserciti.

La ricchezza dei mercanti scaturisce dalle stesse condizioni che assicurano la forza dello Stato.

Lo sviluppo delle manifatture e delle esportazioni, e perciò dei profitti che sono il fine dei mercanti, è al tempo stesso il mezzo con cui lo Stato ottiene uomini e denaro. Viceversa, questa abbondanza di uomini e denaro, base della potenza dello Stato, è il mezzo che consente lo sviluppo delle manifatture e del commercio.

Per i mercantilisti ricchezza significa ampia dotazione di risorse economiche disponibili, specialmente metalli preziosi. L'idea dominante era che questo fondo di ricchezza non potesse aumentare, ma fosse dato per il mondo nel suo complesso, e che quindi la ricchezza di un paese non potesse accrescersi se non a spese di un altro.

Per i mercantilisti
un paese aumenta
la propria
ricchezza a spese
di un altro

"Si dice che nessuno mai guadagni ciò che un altro non perde. Ciò è vero e si verifica nel commercio più che altrove" (Montchrétien).

(1) Economia politica deriva dal greco *oikos*, casa, *nómos*, legge e *pólis*, città-stato; "economia" si riferisce quindi alle regole di gestione della famiglia, e "politica" indica che l'interesse si rivolge alla società nel suo complesso.

"Si deve tener presente che l'accrescimento di uno Stato deve essere preso all'estero, perché sempre ciò che è guadagnato in un luogo è anche perso in un altro" (Francesco Bacone, 1561-1626).

Ma già Richard Cantillon (1680-1734) nei suoi *Saggi sulla natura del commercio in generale* nega la possibilità di un arricchimento indefinito di un paese sulla base del commercio estero e con le sue teorie sull'importanza dell'attività agricola e sulla circolazione della ricchezza anticipa alcune delle tesi dei fisiocratici.

Bisogna attendere François Quesnay (1694-1774), medico alla corte di Luigi XIV e fondatore della *scuola fisiocratica*, perché il processo di formazione dell'economia politica come disciplina autonoma possa dirsi compiuto. Nel suo *Tableau économique* egli fornisce infatti una rappresentazione sufficientemente compiuta del funzionamento di un'economia capitalistica, seppure ancora a base agricola.

2.2 LA NASCITA DELL'ECONOMIA POLITICA

È importante capire per quali ragioni l'economia politica come disciplina autonoma si manifesta solo con il capitalismo. Vediamo di cogliere l'elemento che distingue l'economia capitalistica dai sistemi economici precedenti.

Il sovrappiù è
l'eccesso della
produzione sui
mezzi di
produzione
impiegati

Per fare questo dobbiamo definire il concetto di **sovrappiù**; in un'economia basata sull'agricoltura il sovrappiù è quella parte della produzione agricola, ad esempio grano, che eccede le necessità di sussistenza dei lavoratori agricoli (il grano che serve per ottenere il pane) e la ricostituzione dei suoi mezzi di produzione (il grano impiegato come semente).

Il sovrappiù è definito come l'eccedenza della produzione ottenuta sui mezzi di produzione impiegati, inclusi i mezzi di sussistenza necessari a coloro che, con il loro lavoro, hanno consentito la realizzazione del prodotto sociale.

Nelle economie precapitalistiche la destinazione prevalente del sovrappiù era il consumo delle classi proprietarie (le guerre, gli agi, la cultura, ...). La produzione materiale era orientata alla soddisfazione dei bisogni dei "signori"; il consumo (definito poi "improduttivo") era l'obiettivo finale della produzione.

Nel capitalismo
il sovrappiù è
continuamente
reimpiegato
nella produzione

La situazione cambia radicalmente con il capitalismo, in cui il sovrappiù è sistematicamente reimpiegato per l'allargamento del processo produttivo, e in questo modo si converte in aumento dei mezzi di produzione disponibili per i periodi successivi.

Il sovrappiù non è più dunque solo il termine del processo produttivo, ma anche il suo nuovo punto di partenza, il suo continuo reinizio. Il processo produttivo non ha più un fine esterno a se stesso, come poteva essere il consumo delle classi nobili.

L'autonomia del discorso economico è il riflesso della raggiunta autonomia della dimensione economica nel processo storico, è il riflesso dell'affermazione del modo di produzione capitalistico.

L'economia politica nasce dunque come "scienza" del capitalismo.

I fisiocratici individuano nell'esame del sovrappiù (il prodotto netto nella loro terminologia), della sua origine e della sua distribuzione tra le classi, il problema essenziale della teoria economica. Il limite della loro concezione è nell'attribuire solo al lavoro agricolo la proprietà di essere "produttivo", in grado cioè di generare un prodotto maggiore dei mezzi di produzione impiegati, con la conseguenza che l'origine della "produttività", della capacità di produrre un prodotto netto, viene fatta ricadere sulla fertilità naturale della terra.

I fisiocratici studiano la formazione del sovrappiù in agricoltura

Come conseguenza di questo principio, le attività artigiane sono considerate "sterili", al pari dell'attività commerciale, perché si limitano a trasformare le materie prime in manufatti senza nulla aggiungere.

Ma all'epoca di Quesnay la **rivoluzione industriale** non si era ancora manifestata in Francia. I fisiocratici osservavano un'economia ancora fondata sull'agricoltura, in cui andavano emergendo rapporti sociali di produzione diversi da quelli medioevali. Una classe di agricoltori, con propri strumenti di produzione, prendeva in affitto le terre dai vecchi signori feudali pagando loro una rendita, assumeva lavoratori salariati e, mediante efficienti tecniche di coltivazione, otteneva sovrappiù di gran lunga superiori rispetto a quelli relativi a forme di conduzione agraria di altro tipo. È questo ciò che Marx, descrivendo le fasi di sviluppo delle società capitalistiche, definisce come "capitalismo agrario".

Se è Adam Smith (1723-1790) il testimone e l'interprete dell'avvio della rivoluzione industriale nella fase del "capitalismo manifatturiero", è ai fisiocratici che va riconosciuto il merito di spostare la riflessione economica dal fenomeno dello scambio, che caratterizza la fase commerciale del capitalismo (il lungo periodo storico tra il quindicesimo e il diciassettesimo secolo, esaminato dai mercantilisti), al fenomeno della produzione, cuore della fase industriale dello sviluppo capitalistico.

Parallelamente un nuovo concetto di ricchezza si va affermando. Per secoli la ricchezza di un paese era stata identificata con la ricchezza del suo monarca, con il fondo di metalli preziosi posseduti, con il tesoro della corona. Il fenomeno della produzione di beni materiali apre la strada a un concetto di ricchezza inteso invece come flusso periodico di merci, cioè ricchezza legata alla capacità produttiva del lavoro, ricchezza come reddito. Un paese è quindi tanto più ricco quanto più è capace di produrre merci attraverso il lavoro della sua gente.

Emerge un nuovo concetto di ricchezza legato alla capacità produttiva del lavoro

Per gli economisti **classici**, da Quesnay in poi, è la ricchezza prodotta che caratterizza e condiziona le nascenti società industriali.

Questo passo di Smith tratto dall'Introduzione alla sua opera

maggiore, *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni* (1776), è in proposito assai significativo:

“Il lavoro svolto in un anno è il fondo da cui ogni nazione trae in ultima analisi tutte le cose necessarie e comode della vita che in un anno consuma e che consistono in effetti o nel prodotto immediato di quel lavoro o in ciò che in cambio di quel prodotto viene acquistato da altre nazioni.

Una nazione risulterà quindi provvista più o meno bene delle cose necessarie e comode che le occorrono, nella misura in cui sarà maggiore o minore il rapporto tra quel prodotto, ovvero tra ciò che si compra con esso, e la quantità di persone che lo devono consumare.

Un tale rapporto viene però regolato, in ogni singola nazione, da due circostanze distinte: la prima è l'arte, la destrezza, l'intelligenza con cui vi si esercita il lavoro; la seconda, il rapporto tra gli individui occupati in un lavoro utile e quelli che non lo sono.”

**Per Adam Smith
il sovrappiù si
forma anche
nell'industria**

Smith comprende che la formazione del sovrappiù è un attributo di tutte le attività produttrici di merci, in particolare dell'industria.

Si discosta dai fisiocratici perché rileva che il sovrappiù non è una grandezza fisica ma un valore, inteso come differenza tra il valore della produzione e il valore dei mezzi di produzione e delle merci pagate ai lavoratori come salario. Elabora perciò una teoria dei prezzi o del valore, legata al lavoro necessario per produrre una merce. Nel capitolo quinto della *Ricchezza delle nazioni* si legge:

“Ogni uomo è ricco o povero secondo la misura in cui può permettersi di godere delle necessità, dei comodi e dei piaceri della vita umana. Ma dopo che la divisione del lavoro si è pienamente affermata, il lavoro di un singolo uomo può provvedere solo a una piccolissima parte di queste cose. La parte di gran lunga maggiore egli la deve trarre dal lavoro dell'altra gente e sarà ricco o povero secondo la quantità di lavoro che può comandare, ovvero che può permettersi di comprare. Il valore di una merce, per la persona che la possiede e che non intende usarla o consumarla lei stessa ma scambiarla con altre merci, è quindi uguale alla quantità di lavoro che essa la mette in grado di comprare o di comandare. Il lavoro è dunque la misura reale del valore di scambio di tutte le merci.

[...] Il lavoro è il primo prezzo, l'originaria moneta d'acquisto con cui si pagano tutte le cose.

[...] Non è stato con l'oro o con l'argento, ma col lavoro, che sono state comperate in origine tutte le ricchezze del mondo e il loro valore, per chi le possiede e ha bisogno di scambiarle con qualche nuovo prodotto, è esattamente uguale alla quantità di lavoro che esse lo mettono in grado di comprare o di comandare.”

**Smith misura
le merci mediante
i prezzi**

Smith ha bisogno di una teoria dei prezzi per misurare il valore delle merci perché nell'industria la merce che il capitalista ottiene come prodotto (ad esempio una pezza di stoffa) è diversa dalle merci che vengono impiegate come mezzi di produzione (i filati, l'energia per far muovere le macchine, le macchine stesse, ...) e non è più possibile determinare il sovrappiù in termini fisici, come nell'agricoltura.

Mediante i prezzi, Smith può dunque valutare il sovrappiù dell'industria. Esso può crescere con la divisione del lavoro. Il processo lavorativo viene articolato in operazioni via via più elementari, aumenta la velocità e l'abilità di esecuzione del lavoratore, aumenta perciò la produzione (si veda la lettura alla fine del capitolo). E poiché il lavoratore riceve sempre lo stesso salario, aumenta il sovrappiù del capitalista, il suo profitto. Smith concepisce il capitalismo come fondamentalmente orientato al processo di accumulazione, all'accrescimento sistematico della produzione materiale e dell'occupazione del lavoro. Gli è molto chiaro che il capitalismo rappresenta una rottura decisiva con le formazioni economiche precedenti, per la presenza di una particolare classe sociale, i capitalisti, che reinveste nell'allargamento del processo produttivo la parte di sovrappiù di cui si appropria.

Il sovrappiù cresce con la divisione del lavoro

2.3 L'ECONOMIA CLASSICA

La spiegazione convincente di come il prodotto si distribuisca tra le classi sociali è offerta da David Ricardo (1772-1823) nei suoi *Principi di economia politica e delle imposte* (III ed. 1821). Egli imposta in modo più lineare di Smith il problema del valore, spiegando i prezzi dei beni in base al lavoro necessario a produrre ciascuna merce e ponendo con estrema chiarezza la fondamentale distinzione tra *merci riproducibili, il cui prezzo dipende dal costo che il capitalista sostiene per produrle, e merci scarse, il cui valore dipende esclusivamente dalla domanda, ossia dai gusti e dalla ricchezza di chi desidera possederle*, distinzione che verrà poi dimenticata con l'affermazione del pensiero marginalista. Ricardo, nel primo capitolo dei suoi *Principi* scrive:

David Ricardo studia principalmente la distribuzione del sovrappiù tra le classi

“Ove sian fornite di utilità le merci traggono il proprio valore di scambio da due fonti: dalla scarsità e dalla quantità di lavoro occorrente per poterle ottenere.

Vi sono alcune merci, il cui valore è determinato esclusivamente dalla loro scarsità. Non v'ha lavoro che possa accrescere l'utilità di tali beni; il loro valore non può risultare scemato da un'accresciuta offerta. Di tale genere sono alcune statue rare e alcuni quadri rari, libri e monete scarsi e vini di particolare qualità, che possono essere prodotti soltanto ove si faccia ricorso ad uva maturata su di un particolare terreno, di cui v'è una quantità molto limitata. *Il loro valore è del tutto indipendente dalla quantità di lavoro occorsa originariamente per produrli: muta col mutare della ricchezza e dei gusti di chi desidera possederli.*

Tali merci costituiscono, per altro, una porzione molto piccola della massa di merci giornalmente scambiata sul mercato. *I beni desiderati sono, nella parte di gran lunga prevalente, posti in essere dal lavoro; si prestano ad essere moltiplicati, non soltanto in una singola nazione, ma in molte, quasi al di là di ogni limite assegnabile, sempre che per produrli si sia disposti a valersi del lavoro a ciò necessario.* Quando si discorre di merci, del loro valore di scambio e delle leggi che ne regolano i prezzi relativi, ci si riferisce quindi sempre esclusi-

vamente alle merci, la cui quantità può essere accresciuta dallo sforzo dell'uomo e la cui produzione avviene in condizioni di concorrenza senza limiti."

Ricardo fornisce la prima illustrazione dettagliata dei contrasti di classe, sia tra capitalisti e proprietari terrieri, sia tra capitalisti e operai. Egli suppone che il salario dei lavoratori non possa superare il livello della sussistenza, in ciò accettando la teoria malthusiana della popolazione.

Questa teoria, che si deve a Thomas Robert Malthus (1766-1834), sostiene che all'aumentare della domanda di lavoro aumentano i salari dei lavoratori al di sopra del livello di sussistenza; la crescita dei salari determina alla lunga una maggior prolificità nella classe lavoratrice e quindi un aumento della disponibilità di lavoro; le risorse alimentari, a causa della scarsità di buone terre coltivabili, non crescono nella stessa misura della popolazione, e il salario ritorna al livello di sussistenza.

**La ripartizione
del sovrappiù
avviene in modo
conflittuale**

Ciò che rimane, pagati i salari e ricostituiti i mezzi di produzione logorati, il sovrappiù, viene diviso tra capitalisti e proprietari terrieri. La ripartizione avviene in modo conflittuale. Al crescere della produzione materiale, cresce l'occupazione; per produrre la maggior quantità di beni necessari a sostenere il maggior numero di lavoratori (beni salario) i capitalisti agricoli mettono a coltura terre via via meno fertili, terre che danno quantità di prodotto (grano) per ettaro minori. Allo stesso tempo i proprietari terrieri sono in posizione di forza e chiedono rendite più elevate sulle terre più fertili, causando una riduzione dei profitti.

La contrazione dei profitti scoraggia e limita il processo di accumulazione, di espansione del prodotto, e alla fine ne decreta l'arresto.

Di qui l'avversione di Ricardo per i proprietari di terre (*rentiers*), ritenuti dei parassiti perché sperperano in consumi improduttivi una parte del sovrappiù sociale, mentre i capitalisti ne farebbero un uso "produttivo".

Un'altra fonte di conflitto sociale viene individuata da Ricardo nella possibilità che l'introduzione delle macchine nel processo produttivo comporti il licenziamento di operai che non necessariamente potranno essere riassorbiti nelle industrie produttrici delle macchine stesse.

In questi aspetti Ricardo percepisce la possibilità di una crisi di fondo del capitalismo.

Una difficoltà che Ricardo non coglie, al pari degli altri economisti classici, è la possibilità che l'economia capitalistica possa essere soggetta a crisi periodiche di sovrapproduzione.

Ricardo accetta infatti la legge di Say (1767-1832), economista francese suo contemporaneo, il quale sostiene che ogni aumento di produzione crea la propria domanda perché produzione significa in realtà il pagamento di salari e di profitti, i primi spesi in beni di consumo e i secondi in nuovi mezzi di produzione; la

**Ricardo accetta
la legge di Say
secondo la quale
ogni offerta crea
la propria
domanda**

produzione perciò genera una domanda sempre uguale alla produzione stessa. Nel capitolo XV del suo *Trattato di economia politica* (1826), si legge:

“Vale la pena di notare che un prodotto, una volta terminato, offre da quel medesimo momento uno sbocco ad altri prodotti per un ammontare pari al suo valore. Infatti, quando l'ultimo produttore ha terminato un prodotto, il suo desiderio maggiore è venderlo, per evitare che il valore del prodotto non gli si riduca tra le mani. Ma egli ha altrettanta fretta di disfarsi del denaro che la vendita gli procura, per evitare che non si riduca anche il valore del denaro. Ora, non ci si può disfare del denaro che domandando di comprare un qualsiasi altro prodotto. Si vede dunque che il solo fatto di produrre un bene apre, nel medesimo istante, uno sbocco ad altri prodotti.”

Su questo problema vivacissima è la polemica con Malthus, il quale, pur con argomentazioni difettose, vede con sufficiente chiarezza il ruolo del consumo improduttivo dei *rentiers* nell'impedire che la domanda di beni si riveli insufficiente rispetto all'offerta dei produttori. Significativi sono i passi di seguito presentati tratti dal libro secondo, sezione IX, dei suoi *Principi di economia politica* (1820).

Malthus nega la legge di Say e anticipa alcune intuizioni di Keynes

“Si dirà forse che non c'è bisogno di consumatori improduttivi se, tra coloro che sono impiegati nella produzione, esiste un consumo sufficiente a mantenere il valore del prodotto.

Per quanto riguarda in particolare i capitalisti, essi di certo hanno la possibilità di consumare i loro profitti; [...] ma tale consumo non è compatibile con le effettive abitudini della maggioranza dei capitalisti. Il grande scopo della loro vita è quello di risparmiare una fortuna [...].

Deve perciò esserci una considerevole classe di persone che abbia la capacità e la volontà di consumare più ricchezza materiale di quella che produce, altrimenti le classi mercantili non potrebbero continuare con profitto a produrre molto più di quello che consumano. In questa classe i proprietari fondiari occupano senza dubbio un posto preminente [...].”

In questo ambito l'intuizione di Malthus è di grande rilievo per il filone di pensiero keynesiano su cui torneremo al capitolo 12. Gli economisti classici consideravano il capitalismo come lo stadio più avanzato dell'evoluzione sociale e per questo come naturali i rapporti di proprietà e la distribuzione del reddito che in esso prevalevano. Ricardo condivideva questa posizione. Ciononostante, nella sua opera è presente una contraddizione tra la concezione del capitalismo come sistema sociale immutabile e lo strumento analitico (la teoria del valore-lavoro) di cui egli si avvale per sostenere le ragioni dei capitalisti contro quelle dei proprietari fondiari. La sua spiegazione del valore delle merci tende infatti più a sottolineare gli elementi di conflitto che quelli di armonia presenti nella società; e il conflitto implica di per sé il cambiamento, e l'economia capitalistica non può più essere vista come una formazione immutabile.

Da Ricardo
escono due
filoni di pensiero
antitetici, quello
di Mill e quello
di Marx

L'aspetto del conflitto e del cambiamento insito nella teoria del valore-lavoro non è colto da Ricardo. Spetterà a John Stuart Mill (1806-1873) e a Karl Marx mettere in luce e, seppure in direzioni opposte, risolvere questo dissidio; il primo rigettando di fatto la teoria del valore-lavoro e ponendo le basi per una diversa spiegazione del prezzo delle merci basata sull'*utilità*; il secondo portando alle estreme conseguenze gli elementi conflittuali presenti nella teoria del valore-lavoro e sviluppando una teoria del mutamento sociale.

La rapida diffusione della rivoluzione industriale e la scomparsa dei vincoli feudali avevano prodotto in Inghilterra la formazione di una massa di lavoratori, i proletari (coloro che nulla possiedono all'infuori della prole, dei figli), sempre in cerca di lavoro. Le condizioni di lavoro erano durissime, dodici-quindici ore di lavoro al giorno, e i salari molto bassi. Costante era lo spettro del licenziamento, a cui contribuiva in maniera notevole la continua introduzione di nuove macchine. Nell'Ottocento in Inghilterra nascevano le prime organizzazioni sindacali dei lavoratori e il conflitto sociale assumeva forme anche violente con la distruzione delle macchine, viste come la causa principale della disoccupazione.

Luddismo fu chiamato il movimento per la distruzione delle macchine, dal nome del suo capo Ned Lud; ebbe termine con l'introduzione della pena di morte (1812) contro i distruttori di macchine.

2.4 L'ECONOMIA DI MARX

Marx studia
la natura del
conflitto sociale
nel capitalismo

È Karl Marx (1818-1883) in numerose opere ma soprattutto ne *Il capitale* (1867-1894) a dimostrare che la causa del conflitto sociale non sta nelle nuove macchine ma nella natura stessa del rapporto sociale di produzione che si instaura nel capitalismo. Il capitalismo ha rovesciato il rapporto tra lavoro e mezzo di produzione o capitale; non è più il lavoro che usa il capitale, ma quest'ultimo che adopera il lavoro. Il lavoro è dunque sottomesso alla macchina, è semplice appendice del capitale.

Al di sotto dunque delle apparenze dello scambio libero, libero perché il lavoratore vende liberamente la propria forza-lavoro sul mercato in cambio di un salario e il capitalista acquista il libero uso di quella forza-lavoro, si nasconde un rapporto di sfruttamento.

Egli riprende
la teoria del
valore-lavoro di
Ricardo...

Strumento essenziale di questa dimostrazione è per Marx la teoria del valore-lavoro. Il valore di una merce, come in Ricardo, è la quantità di lavoro in essa contenuta. Egli mostra che il valore delle merci che si acquistano con il salario giornaliero (le ore di lavoro necessarie per produrle) è inferiore al valore delle merci che il lavoratore produce in una giornata di lavoro. Il capitalista si appropria della differenza, definita come pluslavoro. L'origine

del sovrappiù borghese sta appunto nel rapporto di sfruttamento che si cela nel modo di produzione capitalistico.

Un altro aspetto del pensiero di Marx, importante per gli sviluppi successivi, riguarda la concezione dello sviluppo del sistema capitalistico attraverso crisi continue.

Secondo Marx il capitale distrugge, nel corso della sua crescita, molte piccole imprese artigiane, espelle lavoratori dalle fabbriche introducendo le macchine e forma in tal modo una sacca di disoccupati, **l'esercito industriale di riserva**, la cui funzione è quella di tenere basso il livello del salario e di garantire che lo sviluppo non sia limitato dalla scarsità di forza-lavoro.

Tutto ciò comporta una bassa domanda di beni di consumo da parte dei lavoratori e quindi una bassa domanda di nuovi investimenti, parte della produzione di nuove macchine non trova sbocco sul mercato e il sistema viene scosso da una crisi.

Marx non accetta dunque la legge degli sbocchi, o legge di Say.

... ma rigetta
la legge di Say
e ammette
l'esistenza di crisi
economiche
per carenza
di domanda

Sostiene anzi che proprio perché gli scambi si attuano attraverso la moneta, la crisi è più facile. La moneta, una volta incassata in seguito ad un atto di vendita, non necessariamente viene subito spesa nell'acquisto di merci, rappresentando ricchezza di per sé. La moneta consente quindi il rinvio nel tempo delle decisioni di spesa e perciò il possibile sorgere di crisi per carenza di domanda, o crisi di realizzazione.

Ritoveremo, quasi negli stessi termini, questa concezione della moneta nella teoria keynesiana di determinazione del reddito che avremo modo di approfondire ai capitoli 12 e 19.

L'ultimo importante aspetto da considerare è la **legge della caduta tendenziale del saggio di profitto**. Definiamo innanzitutto il saggio del profitto per Marx come il rapporto tra il profitto e il valore dei mezzi impiegati nella produzione di una certa merce. Nel suo sviluppo il capitalismo sostituisce continuamente i lavoratori con le macchine per accrescere la loro produttività; si assiste ad un incremento del capitale-macchine e a una riduzione della forza lavoro occupata. Ma riducendosi la forza lavoro occupata, diminuisce anche il suo sfruttamento globale, il pluslavoro appropriato dai capitalisti, ossia il profitto complessivo; ogni lavoratore è però più produttivo perché ora produce più merci nell'arco della giornata e ciò accresce i profitti.

A parere di Marx il primo effetto, quello negativo, alla lunga prevarrebbe, il profitto si ridurrebbe e così cadrebbe il saggio del profitto.

Questa contraddizione dello sviluppo capitalistico e il crescente sfruttamento dei lavoratori condurrebbe a una rivoluzione sociale e al capitalismo, nel momento della massima espansione delle sue forze produttive, subentrerebbe una società socialista a proprietà collettiva dei mezzi di produzione in cui i lavoratori sarebbero remunerati secondo i loro meriti, e in seguito, nella mitica società comunista, secondo i loro bisogni.

Secondo Marx
il capitalismo
è destinato
a tramontare

DELLA DIVISIONE DEL LAVORO*

La causa principale del progresso nelle capacità produttive del lavoro, nonché della maggior parte dell'arte, destrezza e intelligenza con cui il lavoro viene svolto e diretto, sembra sia stata la divisione del lavoro.

Esaminando il modo in cui la divisione del lavoro funziona in manifatture particolari, sarà più facile comprenderne gli effetti sull'insieme della società. Si suppone in genere che la divisione del lavoro si trovi spinta al massimo in alcune manifatture di modesto rilievo. In realtà, non è che qui il fenomeno sia più spinto che in altre di maggiore importanza; semplicemente, nelle piccole manifatture destinate a provvedere ai piccoli bisogni di poche persone, il numero degli operai non può che essere piccolo, sicché gli addetti ai diversi rami del lavoro possono spesso trovarsi riuniti nella stessa casa di lavoro e posti tutti insieme sotto gli sguardi dell'osservatore. Al contrario, nelle grandi manifatture destinate a provvedere ai grandi bisogni della massa della popolazione, ogni diverso ramo del lavoro impiega un numero tale di operai che è impossibile riunirli nella stessa casa di lavoro, sicché raramente si possono vedere insieme più degli addetti a una singola lavorazione. Per quanto dunque in simili manifatture il lavoro possa essere diviso in un numero di parti molto maggiore che in quelle di minore importanza, la divisione è molto meno evidente e di conseguenza è stata molto meno osservata.

Prendiamo dunque come esempio una manifattura di modestissimo rilievo, ma in cui la divisione del lavoro è stata osservata più volte, cioè il mestiere dello spillettaio. Un operaio non addestrato a questo compito che la divisione del lavoro ha reso un mestiere distinto, e non abituato a usare le macchine che vi si impiegano, all'invenzione delle quali è probabile abbia dato spunto la stessa divisione del lavoro, applicandosi al massimo difficilmente riuscirà a fare uno spillo al giorno e certo non arriverà a farne venti. Ma, dato il modo in cui viene svolto oggi questo compito, non solo tale lavoro nel suo complesso è divenuto un mestiere particolare, ma è diviso in un certo numero di specialità, la maggior parte delle quali sono anch'esse mestieri particolari. Un uomo trafilava il metallo, un altro raddrizza il filo, un terzo lo taglia, un quarto gli fa la punta, un quinto lo schiaccia all'estremità dove deve inserirsi la capocchia; fare la capocchia richiede due o tre operazioni distinte; inserirla è un'attività distinta, pulire gli spilli è un'altra, e persino il metterli nella carta è un'altra occupazione a sé stante; sicché l'importante attività di fabbricare uno spillo viene divisa, in tal modo, in circa diciotto distinte operazioni che, in alcune manifatture, sono tutte compiute da mani diverse, sebbene si diano casi in cui la stessa persona ne compie due o tre. Io ho visto una piccola manifattura di questo tipo dov'erano impiegati soltanto dieci uomini e dove alcuni di loro, di conseguenza, compivano due o tre operazioni distinte. Ma, sebbene fossero molto poveri e perciò solo mediocrementemente dotati delle macchine necessarie, erano in grado, quando ci si mettevano, di fabbricare, fra tutti, circa dodici libbre di spilli al giorno. In una libbra ci sono più di quattromila spilli di formato medio. Quelle dieci persone, dunque, riuscivano a fabbricare, fra

* Lettura tratta da ADAM SMITH, *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Mondadori, Milano, 1977, pp. 9-11.

tutti, più di quarantottomila spilli al giorno. Si può dunque considerare che ogni persona, facendo la decima parte di quarantottomila spilli, fabbricasse quattromilaottocento spilli al giorno. Se invece avessero lavorato tutti in modo separato e indipendente e senza che alcuno di loro fosse stato previamente addestrato a questo compito particolare, non avrebbero certamente potuto fabbricare neanche venti spilli al giorno per ciascuno, forse neanche un solo spillo al giorno, cioè, certamente neanche la duecentoquarantesima parte, e forse neanche la quattromilaottocentesima parte di quello che sono attualmente in grado di fare, grazie a un'adeguata divisione e combinazione delle diverse operazioni.

In tutte le altre arti e manifatture la divisione del lavoro dà luogo a effetti analoghi a quelli che abbiamo riscontrato in quest'attività di modestissimo rilievo; per quanto, in molte di esse, il lavoro non possa essere suddiviso fino a questo punto, né ridotto a una tale semplicità di operazioni. La divisione del lavoro, comunque, nella misura in cui può essere introdotta, determina in ogni mestiere un aumento proporzionale delle capacità produttive del lavoro. Sembra che la separazione di diversi mestieri e occupazioni sia nata proprio in conseguenza di questo vantaggio e in genere essa è più spinta nei paesi più industriosi che godono di un più alto livello di civiltà: ciò che è opera di un sol uomo in uno stadio primitivo della società diviene infatti opera di parecchi in una società progredita. In ogni società progredita, generalmente, l'agricoltore non è che un agricoltore, il manifatturiere non è che un manifatturiere. Inoltre, il lavoro necessario a un completo ciclo di fabbricazione è quasi sempre diviso fra un gran numero di mani. Quanti diversi mestieri sono chiamati in causa in ogni ramo della manifattura della lana e del lino, dagli allevatori di pecore e dai coltivatori di lino fino ai candeggiatori e agli stiratori di tele e ai tintori e agli apprettatori di panni! L'agricoltura, in verità, per sua natura non consente tante suddivisioni del lavoro come le manifatture, né una così completa separazione di un'attività dall'altra. È impossibile separare del tutto l'attività dell'allevatore da quella del coltivatore di grano, come avviene invece in genere del mestiere del falegname rispetto a quello del fabbro. Il filatore è quasi sempre una persona distinta dal tessitore; ma l'aratore, l'erpicatore, il seminatore e il mietitore del grano sono spesso la stessa persona. Dato che questi diversi tipi di lavoro sono legati a scadenze periodiche connesse con le diverse stagioni dell'anno, nessuno di essi può tenere occupato costantemente lo stesso uomo. Questa impossibilità di attuare una così completa e integrale separazione di tutte le diverse forme del lavoro impiegato nell'agricoltura è forse la ragione per cui il progresso delle capacità produttive del lavoro in questo campo di attività non sempre ha tenuto il passo con quello che si è verificato nelle manifatture.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Il **profitto** è la molla fondamentale dello sviluppo capitalistico. Esso trae origine dal **sovrappiù**, dalla quota di produzione che eccede il consumo dei lavoratori e gli accantonamenti dei capitalisti per la ricostituzione dei mezzi di produzione.

L'aumento delle difficoltà di produzione di beni di consumo dovuto alla scarsità di buone terre coltivabili in Ricardo, e il conflitto tra

lavoratori e capitalisti nella sfera della produzione in Marx, avrebbero condotto alla sparizione del profitto e perciò allo stato stazionario, alla cessazione dello sviluppo materiale per il primo, alla fine del capitalismo per il secondo.

Il miglioramento delle tecniche produttive da un lato, e la capacità di controllare e regolare i conflitti distributivi da parte delle classi dominanti dall'altro, hanno tuttavia impedito che entrambe le previsioni si avverassero.

Le domande che seguono aiuteranno a fissare i concetti fondamentali del pensiero classico e marxiano.

- In che cosa consiste il concetto di ricchezza dei mercantilisti?
- Come si caratterizza il nuovo concetto di ricchezza nei fisiocratici e in Smith?
- Che scopo ha la divisione del lavoro in Smith?
- Che cosa significa la distinzione di Ricardo tra merci scarse e merci riproducibili?
- In che cosa consistono i conflitti distributivi in Ricardo?
- Che ruolo svolgono i consumi produttivi e i consumi improduttivi in Ricardo e Malthus?
- Che cosa afferma la legge di Say?
- Che ruolo svolge la teoria del valore-lavoro nella dimostrazione dello sfruttamento del lavoro salariato e dell'origine del profitto in Marx?
- In che cosa consiste la legge della caduta tendenziale del saggio di profitto?
- Perché Marx concepisce il capitalismo come forma sociale transitoria?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Su tutti gli argomenti affrontati nel capitolo si possono utilmente esaminare M. Dobb, *Storia del pensiero economico*, Editori Riuniti, Roma, 1974; P. Deane, *Idee e problemi dell'economia moderna*, Laterza, Bari, 1981.

3. LO SVOLGERSI DEL PENSIERO ECONOMICO: IL MARGINALISMO E KEYNES

SOMMARIO

Dal filone strutturalista, dei classici e di Marx, passiamo al filone armonico dei marginalisti. L'oggetto d'indagine non è più il capitalismo, ma un'economia naturale, senza storia, in cui non esistono classi sociali e conflitti sulla divisione del prodotto sociale; esistono individui che di volta in volta sono consumatori o produttori a seconda di ciò che conviene loro essere sulla base di un calcolo logico di massimizzazione di un insieme di preferenze. Il consumatore è sovrano, unico arbitro al cui giudizio si orienta la produzione.

La teoria della domanda è il cuore del marginalismo e le teorie della produzione e della distribuzione sono sue estensioni.

Seguendo le regole che la nuova dottrina detta non ci possono essere né disoccupazione né conflitti distributivi.

Ma questa visione è ribaltata da Keynes, per il quale l'economia capitalista non possiede meccanismi che garantiscono un impiego efficiente di tutte le risorse disponibili, compreso il lavoro, quindi. La domanda tende ad essere sistematicamente inferiore alla produzione; la disoccupazione è dunque caratteristica normale del processo di sviluppo capitalistico; solo un intervento dello Stato può chiudere il circuito reddito-spesa e sostenere il livello di occupazione.

3.1 L'AVVENTO DEL MARGINALISMO

Negli ultimi trent'anni del secolo scorso si è affermata una scuola di pensiero economico, **neoclassica** o **marginalista**, che propugna una concezione dei rapporti economici radicalmente diversa rispetto a quella classica e marxista.

La ragione di questo ribaltamento difficilmente si può far risalire solo alle difficoltà interne, analitiche, del pensiero economico classico e marxiano. Si percepisce in questo mutamento di direttrici una componente ideologica che non può essere trascurata.

Scriva Marx:

"[...] l'economia politica, in quanto è borghese, in quanto concepisce l'ordinamento capitalistico, invece che come grado di svolgimento

Su basi
ricardiane,
attraverso
l'interpretazione
di Mill, nasce il
filone neoclassico
o marginalista...

storicamente transitorio, addirittura all'inverso come forma assoluta e definitiva della produzione sociale, può rimanere scienza soltanto finché la lotta delle classi rimane latente o si manifesta soltanto in fenomeni isolati. Prendiamo l'Inghilterra. La sua economia politica classica cade nel periodo in cui la lotta fra le classi non era ancora sviluppata. Il suo ultimo grande rappresentante, Ricardo, fa infine, consapevolmente, dell'opposizione fra gli interessi delle classi, fra salario e profitto, fra il profitto e la rendita fondiaria, il punto di partenza delle sue ricerche, concependo ingenuamente questa opposizione come legge naturale della società. Ma in tal modo la scienza borghese dell'economia era anche arrivata al suo limite insormontabile. [...] Col 1830 subentrò la crisi che decise una volta per tutte. La borghesia aveva conquistato il potere politico in Francia e in Inghilterra. Da quel momento la lotta fra le classi raggiunse, tanto in pratica che in teoria, forme via via più pronunciate e minacciose. Per la scienza economica borghese quella lotta suonò la campana a morto. *Ora non si trattava più di vedere se questo o quel teorema era vero o no, ma se utile o dannoso, comodo o scomodo al capitale, se era accetto o meno alla polizia. Ai ricercatori disinteressati subentrarono pugilatori a pagamento, all'indagine scientifica spregiudicata subentrarono la cattiva coscienza e la malvagia intenzione dell'apologetica.*

... i cui principali interpreti sono Jevons, Menger e Walras

Il punto di rottura con la tradizione classica può essere facilmente identificato poiché coincide con la pubblicazione, avvenuta quasi contemporaneamente e del tutto indipendentemente fra il 1871 e il 1874, della *Teoria dell'economia politica* (1871) dell'inglese William Stanley Jevons (1835-1882), dei *Principi di economia pura* (1871) dell'austriaco Carl Menger (1840-1921) e degli *Elementi di economia politica pura* (1874) del francese Leon Walras (1834-1910).

Ovviamente le nuove idee non nascono dal nulla. Ciascuno dei tre, con rilievi diversi, continua e sviluppa intuizioni e teorie già anticipate da autori precedenti, come Stuart Mill, già incontrato nel capitolo precedente, il francese Augustin Cournot, con il suo *Ricerche sui principi matematici della teoria delle ricchezze* del 1838, i tedeschi Heinrich von Thünen, con il suo *Lo stato isolato* del 1850, e Hermann Heinrich Gossen, con il suo *Sviluppo delle leggi del commercio umano e delle conseguenti regole dell'azione umana* del 1854.

La teoria del valore si fonda sull'utilità marginale

La nuova impostazione, il cui punto centrale può essere individuato nella teoria del valore fondata sull'**utilità marginale**, si diffonde rapidamente in quasi tutti i paesi capitalistici e si colloca in posizione assolutamente dominante.

Tra il 1890 e il 1914, ad opera soprattutto dell'inglese Alfred Marshall (1842-1924) e dello svedese Knut Wicksell (1851-1926), ma anche di molti altri economisti, la nuova dottrina si consolida, sia sul piano degli assunti, sia su quello degli strumenti analitici.

L'affermazione accademica del marginalismo rappresenta il trionfo culturale, dopo quello politico, della borghesia. In quegli anni la dottrina marxiana accentuava il ruolo economico delle classi sociali e i loro conflitti di interesse. È del 1871 il primo tentativo rivoluzionario comunista della Comune di Parigi. Per criticare

le tesi di Marx bisognava attaccarne le premesse che erano quelle stesse degli economisti classici (la teoria del valore-lavoro). Era necessaria pertanto una teoria economica in cui non avessero importanza concetti quali classe sociale, forza lavoro, mezzi di produzione, sfruttamento, sovrappiù, ...

La nuova dottrina sembra essere in grado di affermare che il libero funzionamento dell'economia capitalistica realizza una situazione in cui gli obiettivi di benessere di ciascun individuo sono resi massimi e i conflitti di interesse eliminati. Si può capire perciò il rapido successo del marginalismo anche nelle applicazioni pratiche.

3.2 LA TEORIA MARGINALISTA DELLA DOMANDA

Il concetto di utilità è fondamentale nella costruzione della teoria neoclassica.

Nel pensiero classico l'unità dei beni, o valore d'uso, era un semplice prerequisite perché i beni venissero prodotti e scambiati e possedessero quindi un valore di scambio; il valore d'uso, pur essendo una caratteristica necessaria delle merci, non influiva in nessun modo sul valore di scambio, che veniva determinato in base alla quantità di lavoro necessaria per produrre le merci. Significativo è in proposito questo passo di Smith tratto dal capitolo IV della *Ricchezza delle nazioni*:

Nel pensiero classico, il valore d'uso non influisce sul valore di scambio della merce

“La parola VALORE, si deve notare, ha due diversi significati; a volte esprime l'utilità di un oggetto particolare, a volte il potere di acquistare altri beni che il possesso di quell'oggetto comporta. L'uno può essere chiamato «valore d'uso», l'altro «valore di scambio». Le cose che hanno il maggior valore d'uso hanno spesso poco o nessun valore di scambio; e, al contrario, quelle che hanno maggior valore di scambio hanno spesso poco o nessun valore d'uso. Nulla è più utile dell'acqua, ma difficilmente con essa si comprerà qualcosa, difficilmente se ne può avere qualcosa in cambio. Un diamante, al contrario, ha difficilmente qualche valore d'uso, ma in cambio di esso si può ottenere una grandissima quantità di altri beni.”

Sebbene già alcuni contemporanei di Ricardo collegassero in qualche modo l'utilità al valore di scambio, sono i marginalisti che per primi stabiliscono delle relazioni chiare tra utilità dei beni, domanda e prezzo.

I marginalisti collegano utilità dei beni a domanda e prezzo

L'ipotesi di partenza è che per ciascun soggetto, non distinguendo più se lavoratore, capitalista o redditiero, l'utilità ritraibile dalla disponibilità di ciascuna dose successiva di un bene (*utilità marginale*) diminuisce al crescere del numero delle dosi. In base a questa ipotesi e a quella secondo cui il soggetto si comporta razionalmente, in modo tale cioè da rendere più elevata possibile (massimizzare) la propria soddisfazione, un individuo che dispone di un reddito dato e può scegliere tra differenti beni, ciascuno dotato di un proprio prezzo, ripartisce su essi la propria spesa in

**Utilità marginale
e utilità totale**

modo tale che sia uguale l'utilità dell'ultima dose acquistata di ciascun bene. Nessun bene al margine, cioè per le ultime dosi acquistate, deve possedere un'utilità più elevata di altri, altrimenti converrebbe rinunciare all'acquisto di qualche bene di minor utilità per indirizzare la quota di reddito così resa libera all'acquisto dei beni che si reputano più utili. In tal modo si rende più elevata l'utilità totale derivante dal possesso dei beni.

Solo nella situazione in cui le ultime dosi acquistate di ciascun bene possiedono per il nostro individuo la medesima utilità (marginale) egli avrà reso massima l'utilità (totale), la soddisfazione derivante dalla spesa di un certo ammontare di reddito.

Facciamo un esempio. Un individuo deve ripartire il suo reddito di 10.000 lire nell'acquisto di pane e di vino. Il prezzo del pane al chilo è di 1.000 lire e quello del vino al litro ugualmente di 1.000 lire.

Egli decide di acquistare due litri di vino e otto chilogrammi di pane spendendo così tutto il suo reddito. L'utilità che il soggetto ricava da questa ripartizione del suo reddito è di 1.290, come si ricava dalla tabella seguente sommando l'utilità delle prime due dosi di vino e delle prime otto di pane.

UTILITÀ DI CIASCUNA DOSE

dose	1 ^a	2 ^a	3 ^a	4 ^a	5 ^a	6 ^a	7 ^a	8 ^a	9 ^a
vino	150	100	80	50	40	30	20	10	5
pane	200	180	160	140	120	100	80	60	40

Ma l'ottava dose di pane ha un'utilità di 60 e la terza di vino di 80. Al nostro soggetto conviene dunque rinunciare all'acquisto dell'ottava dose di pane e con le 1.000 lire risparmiate acquistare un terzo litro di vino da cui ritrae un'utilità maggiore. In tal modo rende più elevata la sua utilità totale, che passa da 1.290 a 1.310. Questa utilità totale è anche la massima possibile, data la scala di preferenze del nostro individuo; infatti se acquistasse 4 litri di vino e sei chilogrammi di pane la sua utilità totale scenderebbe a 1.300.

**Utilità marginale
e domanda**

È implicita in questa proposizione una teoria della domanda, cioè una teoria che mette in relazione la quantità domandata di ciascun bene da parte di ogni soggetto con il prezzo di quel bene. Consideriamo ad esempio un bene di consumo come il pane. A prezzo zero, il nostro soggetto ne domanda una quantità finita, in quanto oltre un certo punto è sazio di consumare pane (principio dei bisogni saziabili). Se il prezzo sale, assumendo valori sempre maggiori, si può ritenere che in generale la quantità di pane domandata diminuisca. Il motivo è che l'utilità che il nostro consumatore ricava da ciascuna unità di bene decresce al crescere del numero di unità a sua disposizione, perché unità successive di un bene soddisfano bisogni meno urgenti. Perciò il nostro consumatore è disposto, supponiamo, a pagare 1.000 lire per un chilogrammo di pane ma non 2.000 lire per due

chilogrammi di pane, per i quali invece può pagare 1.600 lire (cioè 800 lire per chilogrammo). Se il prezzo aumenta da 800 a 1.000 lire il chilogrammo, la teoria marginalista ritiene che la domanda del nostro consumatore diminuisca. Per il nostro soggetto, in effetti, la domanda di pane decresce all'aumentare del prezzo del pane.

Poiché tutti i soggetti si comportano come il nostro consumatore, la **domanda di mercato**, cioè la somma delle quantità di pane domandate da parte di tutti i soggetti che compongono l'economia in corrispondenza di ciascun prezzo, è decrescente al crescere del prezzo.

La domanda di mercato

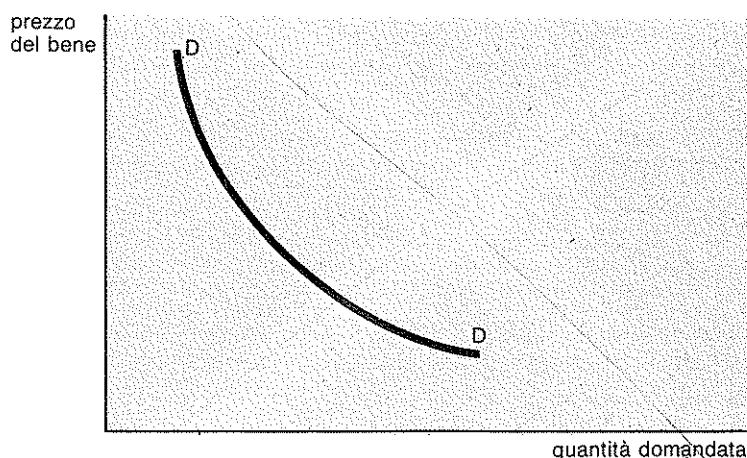


Fig. 3.1 - Curva di domanda di mercato.

In questo modo sono disponibili tutti gli elementi per costruire una teoria dello scambio. Partendo da quantità date di beni di consumo, distribuite in maniera casuale tra i soggetti economici, ciascun individuo che voglia rendere massima l'utilità che gli deriva dal possesso dei diversi beni cercherà di scambiare beni ai quali attribuisce scarsa utilità con altri beni posseduti da altri soggetti ai quali attribuisce utilità più elevata. Se un soggetto ha molto pane e poco vino, relativamente alle sue preferenze, tenterà di scambiare le quantità di pane alle quali attribuisce bassa utilità con quantità di vino, possedute da altri, alle quali assegna un'alta utilità.

Attraverso lo scambio si rendono massime le utilità degli individui e si determinano i prezzi dei beni

Lo *scambio* è lo strumento che consente di massimizzare le utilità dei vari individui e nel contempo di determinare i prezzi (relativi) dei vari beni. In tal modo la teoria marginalista è in grado di determinare il valore di scambio in termini di valore d'uso, abbandonando il punto di vista dei classici.

Alla **teoria oggettiva** del valore, la teoria del valore-lavoro, si sostituisce una **teoria soggettiva**; l'attenzione si sposta dalla produzione, interesse principale dei classici, al consumo, e si afferma il principio della **sovranità del consumatore**, il quale, sulla base delle proprie preferenze e delle scelte che compie, determina il

La teoria neoclassica è una teoria soggettiva del valore

Risorse scarse
e calcolo
razionale

L'economia
politica diventa
logica delle scelte

valore dei beni e regola e indirizza il mondo della produzione. Il problema affrontato dai marginalisti è quello dell'*ottima utilizzazione mediante lo scambio di una certa dotazione e distribuzione iniziale delle risorse*. Si osservi che da un certo punto di vista questa impostazione rappresenta un ritorno all'idea pre-classica (dei mercantilisti) di una dotazione fissa di risorse, di un concetto di ricchezza come fondo, una ricchezza data una volta per tutte e non modificabile dal lavoro umano. Per questo motivo le risorse che soddisfano i bisogni degli individui sono **scarse**, e poiché possono avere utilizzazione alternativa, si pone un problema di scelta sul loro impiego secondo l'importanza del bisogno. La scelta deve essere razionale, un calcolo logico. Ciascun soggetto deve classificare i propri bisogni secondo le proprie preferenze, distribuire la propria dotazione di risorse in modo da soddisfarle al meglio e, se lo scambio con altri individui è possibile, cercare di mutare la composizione della propria dotazione di merci per raggiungere il più elevato livello di soddisfazione possibile.

L'**economia politica** si trasforma così in una logica delle scelte, cioè in **economica**. Mentre nei classici e in Marx le categorie analitiche (capitalisti, lavoratori, ...) si riferiscono ad un'economia capitalista perché è di essa che si vogliono studiare le leggi che ne determinano il movimento, nei marginalisti vi è l'aspirazione di condurre un'analisi a prescindere da qualsiasi carattere storico-istituzionale.

A un'impostazione secondo cui i soggetti si distinguono non per l'appartenenza a classi sociali storicamente determinate ma solo per il possesso di **risorse diverse**, si accompagna necessariamente una scienza economica che si prefigge l'obiettivo di cogliere un aspetto specifico della condotta umana, proprio dell'uomo in quanto tale e non dell'individuo calato in questa o quella società particolare e storicamente determinata. Lionel Robbins (1898) nel suo celebre *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica* (1935) propone la seguente definizione di economia:

"Dal punto di vista dell'economista, le condizioni dell'esistenza umana possiedono quattro caratteri fondamentali. Gli scopi sono molteplici; il tempo e i mezzi per conseguirli sono limitati e sono capaci di usi alternativi; nello stesso tempo gli scopi hanno diversa importanza. [...] Se io ho bisogno di fare due cose e ho abbondanza di tempo e abbondanza di mezzi per farle entrambe, e il tempo e i mezzi non mi occorrono per nient'altro, allora la mia condotta non assume nessuna di quelle forme che costituiscono l'oggetto della scienza economica. [...] Né la sola limitazione dei mezzi è per sé sufficiente a dare origine a fenomeni economici. Se i mezzi di soddisfazione non hanno un uso alternativo, possono essere scarsi ma non possono essere economizzati. [...] Né, ancora, l'applicabilità alternativa di mezzi scarsi è, da sola, condizione sufficiente per l'esistenza del genere di fenomeni che stiamo analizzando. Se il soggetto economico ha due scopi e un solo mezzo per soddisfarli, e i due scopi sono di uguale importanza, la sua posizione sarà uguale a quella dell'asino della favola, incapace di muoversi tra due fasci di fieno egualmente attraenti. Ma quando il tempo e i mezzi per

conseguire gli scopi sono limitati e sono suscettibili di applicazione alternativa, e gli scopi possono essere distinti in ordine di importanza, allora la condotta assume necessariamente la forma di una scelta. [...] *L'economica è la scienza che studia la condotta umana in quanto sia una relazione tra scopi e mezzi scarsi applicabili a usi alternativi.*

L'economia studia la relazione tra scopi e mezzi scarsi applicabili ad usi alternativi

3.3 LA TEORIA MARGINALISTA DELL'OFFERTA

Quando i marginalisti non considerano più le merci come quantità date e affrontano il problema della produzione, la loro impostazione non muta di molto.

Essi definiscono la produzione come un processo che accresce l'utilità dei beni o soddisfa i bisogni degli individui come avviene con la produzione di servizi.

Ma qualsiasi processo di produzione di merci o di servizi richiede l'impiego di risorse come materie prime, lavoro, terra, capitale. Poiché queste risorse sono limitate rispetto ai bisogni, il compito dei produttori è di distribuirle tra i diversi impieghi in modo da produrre e offrire i beni più utili. Il principio che si impone è quello dell'**efficienza della produzione**: il problema della produzione si configura perciò come la *ricerca dell'ottima distribuzione (allocazione) di date risorse produttive*.

Il principio dell'efficienza della produzione

I marginalisti ipotizzano anche che le risorse produttive possano essere impiegate in combinazioni diverse per ottenere lo stesso bene, cioè che un fattore, ad esempio una macchina, possa essere sostituito da un altro, ad esempio lavoro, a parità di risultato produttivo. Ne segue che le tecniche produttive, cioè le diverse combinazioni di fattori che danno origine ad uno stesso bene, devono essere scelte dagli imprenditori tenendo conto dei prezzi dei fattori, in modo tale che a parità di prodotto il costo (cioè il valore dei fattori consumati nel processo produttivo) che essi sostengono per una certa quantità di prodotto, sia minimo.

La produzione è ancora un problema di scelta in condizioni di scarsità. Assumiamo di avere un unico fattore variabile, impiegato con un dato insieme di altri mezzi di produzione. Il principio che governa la scelta nell'ambito della produzione è la legge della **produttività decrescente** del fattore produttivo, simmetrica a quella dell'utilità marginale decrescente dei beni. Ogni unità successiva di fattore di produzione impiegata nella produzione di una qualsiasi merce, in combinazione con altri fattori fissi, determina una crescita meno che proporzionale nel volume della produzione. In altri termini, a livelli via via più elevati di produzione ogni aumento di una unità di prodotto richiede quantità sempre maggiori di quel fattore produttivo variabile. Si arriverà a un punto in cui, a prezzo del prodotto dato, il valore del prodotto aggiuntivo che si ottiene (il prodotto marginale) è uguale al costo che l'imprenditore sostiene per produrlo. Il produttore razionale arresta la produzione a quel punto.

Produttività decrescente dei fattori produttivi e quantità prodotta dei beni

È chiaro che, a parità di altre condizioni, se il prezzo del bene fosse più elevato, l'imprenditore potrebbe aumentare la produzione senza timore di perdite, perché il maggior prezzo coprirebbe il più elevato costo dovuto alla produttività decrescente. Si mette così in luce una relazione crescente tra quantità prodotta e offerta di un bene e suo prezzo, simmetrica alla relazione di domanda.

La somma delle quantità di un certo bene offerte da tutti i produttori di quel bene, in corrispondenza di ciascun prezzo, sarà crescente al crescere del prezzo e rappresenta la relazione di offerta di mercato, o **curva di offerta**.

L'offerta su
un mercato

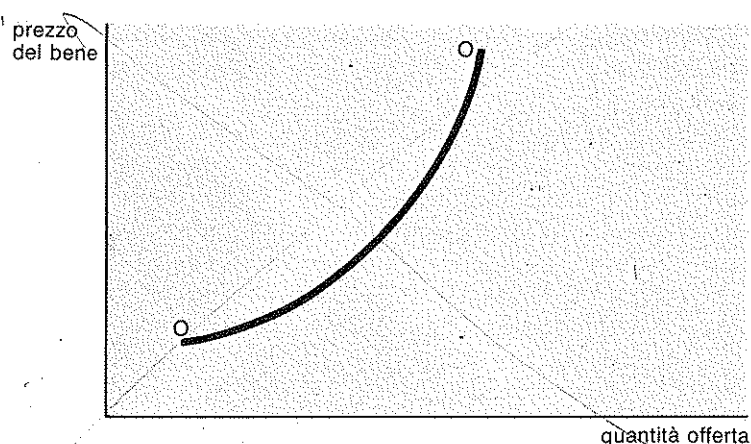


Fig. 3.2 - Curva di offerta di mercato.

A questo punto i marginalisti sono in grado di risolvere il problema della determinazione del prezzo di mercato, finora preso come dato tanto dal singolo consumatore quanto dal singolo imprenditore.

L'equilibrio
di mercato

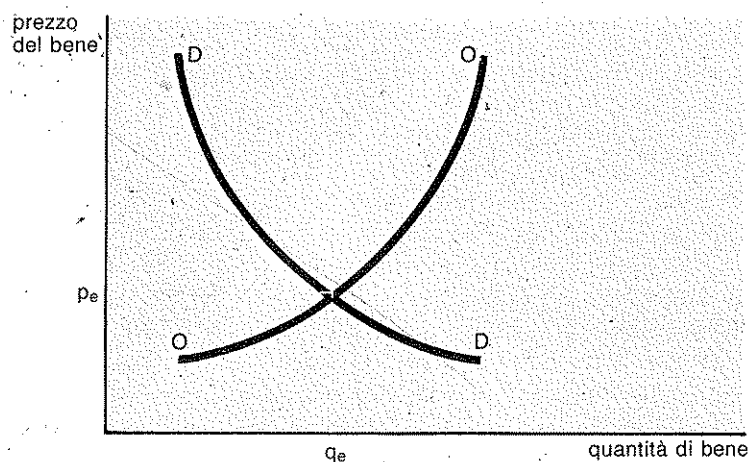


Fig. 3.3 - Equilibrio di mercato.

Il prezzo di mercato di ogni bene è determinato dall'effetto congiunto della domanda, dietro la quale vi è il principio dell'utilità marginale decrescente, e dell'offerta, dietro cui vi è il principio dei rendimenti decrescenti.

In termini grafici, si può affermare che il **prezzo di equilibrio** di una merce è determinato dall'intersezione della curva di domanda con la curva di offerta. Secondo la teoria marginalista, a quel prezzo le risorse sono impiegate in modo efficiente e il benessere sociale è il più elevato possibile.

Il prezzo di equilibrio di un bene è determinato dalla domanda e dall'offerta

3.4 LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO NELLA TEORIA MARGINALISTA

Se consideriamo che ciò che è costo per l'imprenditore è allo stesso tempo reddito per i proprietari dei fattori produttivi, la spiegazione del costo è anche spiegazione di come si formano i redditi.

Consideriamo come si determina il prezzo del lavoro. Il lavoratore, un soggetto che dispone di tempo che può essere destinato o meno all'attività lavorativa, offre il proprio lavoro in quantità crescente al crescere del salario: il lavoro comporta fatica, è penoso, disutile, e il maggior salario è il compenso per la maggior pena.

Dato il prezzo del prodotto, l'imprenditore domanda lavoro in quantità maggiori al diminuire del salario a causa del principio della produttività marginale decrescente dei fattori.

Ogni unità aggiuntiva di prodotto richiede quantità crescenti di lavoro; a salario dato, aumenta perciò il costo di ogni unità di prodotto al crescere della produzione. Gli imprenditori occupano lavoro finché il costo di produzione dell'ultima unità di bene prodotta (costo marginale) uguaglia il suo prezzo di mercato. Essi aumentano l'occupazione solo se si riduce il costo marginale, cioè se si riduce il salario.

Di conseguenza, se si osserva disoccupazione e i lavoratori non accettano un minor salario, vorrà dire che per essi la pena derivante dal lavoro è maggiore del guadagno ottenibile e coloro che sono disoccupati lo sono volontariamente. Al salario di equilibrio, determinato dall'intersezione tra la curva di domanda di lavoro (decrescente) con la curva di offerta (crescente), corrisponde la **piena occupazione** delle risorse lavorative disponibili.

Con un procedimento analogo, anche se assai più complesso, i marginalisti determinano il prezzo del fattore capitale, da essi definito come l'insieme delle risorse o dei beni non consumati, risparmiati.

Tutti possono con l'astinenza dal consumo presente contribuire alla formazione del capitale in vista di una ricompensa che renda conveniente il sacrificio. I beni risparmiati sono venduti sul mercato ai produttori che li richiedono in quanto capitale e che

Produttività marginale e prezzo del lavoro

Salario di equilibrio e piena occupazione

Nel pensiero
neoclassico
spariscono le
classi sociali

L'origine del
laissez faire

Keynes e la
insufficienza
della domanda

pagano per questo una remunerazione, il profitto o prezzo del capitale, analogamente a quanto succede per il lavoro e per la rendita della terra.

Scompare dal discorso economico il concetto di sovrappiù, di profitto inteso come appropriazione del capitalista di una parte del risultato del processo lavorativo.

Non hanno più cittadinanza le classi sociali; esistono solo individui, che, indipendentemente dalla loro posizione sociale, concorrono su basi di parità al processo di produzione e di soddisfazione dei bisogni umani, ricevendo un compenso (salario, profitto o rendita a seconda che si configurino come lavoratori, capitalisti, redditieri) commisurato alla qualità e quantità del contributo prestato alla formazione del prodotto sociale.

Secondo la visione marginalista il sistema economico è inteso come un meccanismo delicato e complesso, che si autoregola secondo leggi proprie e che se non intralciato nel suo funzionamento da elementi ad esso esterni, come ad esempio l'intervento dello Stato o delle organizzazioni sindacali dei lavoratori, produce il massimo benessere della collettività senza conoscere né crisi né disoccupazione.

Da una simile posizione trae legittimità scientifica la politica del **laissez faire**, in base a cui l'autorità pubblica deve limitarsi a garantire il rispetto dei diritti di proprietà.

3.5 IL MONDO DI KEYNES

La grande crisi del 1929 colpisce prima l'economia americana e poi quella degli altri paesi. Crolla la borsa, falliscono banche e fabbriche, quantità ingenti di merci rimangono invendute mentre ingrossano le schiere dei disoccupati, impossibilitati anche a soddisfare i bisogni di vita più elementari.

Nella teoria neoclassica non c'è posto per le crisi economiche e dunque non c'è motivo per individuare i rimedi per uscirne. Anche di fronte alla grande crisi, alcuni degli economisti più ascoltati continuavano a predicare che il normale funzionamento del libero mercato avrebbe ristabilito l'equilibrio di piena occupazione e che interferire con esso avrebbe condotto solo a situazioni peggiori.

John Maynard Keynes (1883-1946), con la sua opera *La teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta* (1936) spiega come sia possibile osservare nel sistema economico un sottoutilizzo di risorse, la disoccupazione, senza che le "libere forze del mercato" abbiano la capacità di ripristinare la piena occupazione.

La ragione della crisi, secondo Keynes, è la scarsa domanda di merci sul mercato, che può dipendere o da una bassa domanda di beni di consumo da parte delle famiglie, o da una limitata do-

manda di beni di investimento, di nuove macchine, da parte delle imprese, o da entrambe le cause.

I beni di consumo sono acquistati dai lavoratori con il loro salario e, in situazione di disoccupazione, Keynes afferma che una riduzione dei salari non farebbe altro che ridurre una domanda già scarsa.

D'altro canto gli imprenditori non domandano nuove macchine se si aspettano di non poter poi vendere la maggiore produzione.

Egli nega quindi l'effetto positivo di una riduzione salariale sulle prospettive di profitto e di vendita delle imprese.

L'unica soluzione è spingere lo Stato a spendere, in modo tale da creare nuova domanda, a cui seguiranno nuova occupazione, maggiori salari complessivi e una maggiore domanda di beni di consumo; gli imprenditori potranno vendere la produzione che giaceva in magazzino, acquisteranno nuove macchine e il sistema, attraverso la crescita della domanda, ritornerà alla piena occupazione.

La teoria keynesiana, che avremo modo di esaminare in dettaglio, rivoluziona la concezione del sistema economico dei neoclassici e reintroduce nell'analisi economica alcune categorie degli economisti classici, il consumo improduttivo di Malthus, la differente natura dei soggetti economici (imprenditori-investitori, lavoratori-consumatori) e, inconsapevolmente, di Marx, la moneta come anello tra presente e futuro.

Sul piano dei rapporti sociali Keynes, da buon liberale, non ha per nulla scopi "sovversivi" e il suo obiettivo è stabilizzare lo sviluppo dei sistemi capitalistici fornendo strumenti di intervento in grado di attenuare le crisi.

Nel secondo dopoguerra le politiche economiche di ispirazione keynesiana, attuate essenzialmente attraverso la spesa statale, hanno ridotto grandemente le fluttuazioni del reddito e garantito un livello elevato di occupazione.

Ai nostri giorni gli economisti si confrontano con nuovi problemi come l'inflazione, la stagnazione degli investimenti, gli squilibri sul mercato del lavoro, i problemi del commercio mondiale tra paesi ricchi e paesi poveri. L'interpretazione di questi eventi suscita vivaci controversie tra studiosi che tentano di riportare alla ribalta posizioni prekeynesiane, neoclassiche, e altri che intendono arricchire l'originario messaggio keynesiano con apporti di matrice classica e con contributi originali.

Nel seguito del libro potremo esaminare brevemente la natura di queste controversie.

**Salari
e disoccupazione**

**L'intervento
dello Stato e la
stabilizzazione
del sistema
capitalistico**

Il valore d'uso, per la sua stessa natura, è qualcosa di variabile.

Al contrario, il valore di scambio è, o tende ad essere, sempre costante ed invariabile per ciascun bene su tutto il mercato. Allora si pone la domanda: quale di questi gradi possibili o immaginabili di valore d'uso determina (o, per esprimerci più cautamente) corrisponde all'effettivo valore di scambio del bene? Evidentemente la risposta deve essere: il grado di utilità che il bene possiede per le parti contraenti nel momento in cui avviene lo scambio, sia che l'utilità provenga dai loro bisogni presenti o dai futuri [...].

Questo grado di utilità è ciò che viene chiamato utilità marginale (o finale) di un bene, e corrisponde perciò al meno importante dei bisogni soddisfatti con l'acquisizione di quel bene — o ciò che fa lo stesso — *al più importante* dei bisogni che non sono soddisfatti, se il bene non viene acquisito o acquisito in quantità minori. Per ciò che riguarda i beni dati in scambio, la loro utilità marginale corrisponderà al meno urgente dei bisogni che saranno soddisfatti se questi beni *non* vengono offerti in scambio [...].

Ne consegue che, a scambio ultimato, le utilità marginali di entrambi i beni *per ciascuno scambiatore*, stanno nella stessa relazione del loro comune valore di scambio. Se così non fosse, come dimostreremo più avanti, una delle parti desidererebbe scambiare ancora e, offrendo un prezzo un po' più vantaggioso, indurrebbe l'altra parte ad acconsentire.

Un esempio facilmente comprensibile della variabilità del valore d'uso è quello ben noto dato da BÖHM-BAWERK (in origine fu dato in forma quasi uguale da Menger). Un colono, che vive solo nella foresta vergine, dalla coltivazione del suo campo ha raccolto appena cinque sacchi di grano (escluso ciò che ha messo da parte per la semina); e ciò rappresenta la sua intera provvista alimentare fino al nuovo raccolto. Se dispone di questa provvista in conformità del suo consumo precedente, ogni sacco servirà per un uso differente e perciò avrà un'importanza diversa per lui, anche se fisicamente sono tutti uguali. Il primo sacco è assolutamente necessario al mantenimento della vita, e perciò esso è per lui prezioso come la vita stessa. Il secondo è ancora assai importante per lui, perché con esso può mangiare a sazietà e conservare la sua salute e la sua forza fisica. Il terzo sacco non verrà da lui consumato direttamente, ma gli servirà per mantenere il pollame e procurarsi così una necessaria varietà di dieta, che altrimenti sarebbe di soli cereali. Il quarto sacco lo impiegherà per fare dell'alcool. Per il quinto sacco egli non può trovare miglior uso, nel suo semplice tenore di vita, che impiegarlo per il suo divertimento, cioè allevando alcuni pappagalli. Se, per caso, egli perdesse uno dei suoi sacchi di grano, è chiaro che, in queste circostanze, sarebbe il quinto sacco che verrebbe sacrificato; cioè il meno importante dal punto di vista della soddisfazione dei suoi bisogni. Se ne perdesse un altro, sarebbe quello adoperato per la distillazione dell'alcool, ma non certamente uno di quelli richiesti per il suo sostentamento; e così via. A rigor di termini, vi è pure una certa gradazione nella sfera di ciascuna di queste utilità: può darsi che egli rinunci qualche poco della soddisfazione dei

* Lettura tratta da KNUT WICKSELL, *Lezioni di economia politica*, UTET, Torino, 1950, pp. 35-42.

bisogni più importanti piuttosto che abbandonare del tutto quelli che, considerati nel loro complesso, sono classificati più in basso nella scala dell'utilità [...].

Per mezzo di questa semplice concezione, la teoria del valore ha raggiunto quella chiarezza e coerenza di cui prima mancava. Il dualismo, esistente nella concezione tradizionale del valore di scambio col riconoscerli necessarie *due* qualità: l'utilità e la scarsità — senza render mai chiaro in quale relazione esse fossero l'un l'altra, — ora scompare, inquantoché l'utilità marginale rappresenta effettivamente una *sintesi* dell'utilità e della scarsità. L'utilità marginale diventa il grado di utilità a cui il consumo di un bene deve cessare, precisamente a causa della sua *scarsità* [...].

Così, se un bene relativamente scarso (ad esempio: un vino pregiato) ha un elevato valore di scambio, ciò è dovuto al fatto che il consumo deve cessare ad un punto in cui il meno importante dei bisogni soddisfatti e il più importante dei bisogni insoddisfatti, o gradi di bisogno (del vino pregiato come rinfresco o come stimolante) sono tuttora di grande importanza; mentre i beni comuni, quali il pane, sono ordinariamente consumati in quantità così grandi che il bisogno, che una unità di più può soddisfare entro il periodo di consumo, è di un'importanza relativamente piccola, o addirittura di nessuna importanza (come generalmente avviene per i beni liberi, quali l'aria, l'acqua, ecc.). Non importa, sotto questo aspetto, che la categoria dei bisogni soddisfatti dal pane (il mantenimento della vita) sia in complesso molto più importante della categoria che viene soddisfatta dal vino, cioè il bisogno di un rinfresco e la soddisfazione di gusti più raffinati. Valgono qui le stesse condizioni — per adoperare ancora una volta una similitudine di BÖHM-BAWERK — che nel caso dell'altezza di due montagne. Una di esse è decisamente molto più alta dell'altra; però questo non impedisce ad un alpinista, in un dato momento, di trovarsi più in alto sulla montagna più bassa che un altro alpinista su quella più alta [...].

Nel mercato noi osserviamo un doppio fenomeno: la determinazione così della *grandezza* del volume dei beni scambiati come del rapporto in base al quale sono scambiati. Se vi sono due beni soltanto, questo rapporto è, di solito, una conseguenza diretta delle quantità scambiate; ma questo non avviene se vi sono più di due beni. Per il momento, noi prenderemo, tuttavia, in esame il caso in cui il rapporto (o i rapporti) di scambio sono, per qualche ragione, dati e stabiliti; cosicché è soltanto questione di determinare le quantità assolute scambiate; se vi sono soltanto due beni, la loro grandezza relativa è in questo modo già data.

La forma più semplice di scambio che si può pensare è quella in cui la stessa persona sceglie tra i diversi usi di un bene unico. Ritorciamo, per esempio, al colono di BÖHM-BAWERK nella foresta vergine ed alla sua provvista di 5 sacchi di grano. Ma supponiamo ora che egli abbia soltanto *due* usi da scegliere: un consumo *diretto* sotto forma di pane o di cereale, e un consumo *indiretto* sotto forma di carne, che ottiene adoperando una parte della provvista di grano per l'allevamento del pollame. Per semplicità, trascureremo il maggior disturbo e gl'inconvenienti a cui va incontro seguendo la seconda alternativa. Possiamo allora immaginare le sue operazioni come una specie di scambio, in cui il valore di scambio è determinato da circostanze tecniche: sacrificando il consumo diretto di tanti chilogrammi di grano, egli può ottenere, se desidera, un chilogrammo di uova o di pol-

lame. Si tratta di vedere quali *quantità* delle sue provviste originarie saranno, economicamente parlando, offerte in cambio.

Se noi concepiamo l'utilità (o il valore d'uso) di ogni oggetto di consumo come una quantità fissa, arriveremmo alla conclusione assurda che egli dovrebbe convertire o tutto o nulla del suo grano in pollame o uova, a seconda che l'utilità di questi ultimi fosse maggiore o minore dell'utilità del grano. La cosa è completamente diversa se, secondo la realtà delle cose, supponiamo che l'utilità di un'unità di bene sia una quantità variabile, che, *ceteris paribus*, diminuisce quando cresce il numero di unità disponibili per il consumo. Il colono non ha assolutamente bisogno degli ultimi sacchi di grano come cibo; la loro utilità per il consumo diretto è quindi zero — o anche negativa. Ma l'aumento di benessere risultante dal consumo delle prime porzioni di cibo animale per ogni unità di tempo, — cioè di un uovo o di un pollo alla settimana, — è notevole. E quindi, se egli converte gli ultimi sacchi di grano in pollame, aumenta considerevolmente l'utilità che avrebbe potuto altrimenti conseguire. Se egli sacrifica un altro sacco per lo stesso scopo, il suo vantaggio nello scambio sarà ancora considerevole, sebbene non così grande come quello ottenuto dal primo; perché avrebbe potuto ottenere un vantaggio positivo usando questo sacco per il consumo diretto, ed anche perché il desiderio di cibo animale non è così forte quando è già stato parzialmente soddisfatto. La stessa cosa si verifica in misura anche maggiore per il terzo sacco. Il sacrificio di una parte di questo sacco per l'allevamento del pollame potrebbe forse aumentare la sua utilità; ma, d'altra parte, egli preferirebbe forse l'uso diretto e penserebbe di aver perso nello scambio se l'avesse adoperato per convertirlo in cibo animale. L'economia ricerca la linea di demarcazione tra la parte della provvista originaria di grano che è ceduta e quella che è conservata; ed evidentemente essa sta, almeno se supponiamo che le quantità in oggetto siano variabili continue, nel punto in cui l'ultimo chilogrammo di grano ha la stessa, o quasi la stessa, utilità sia che venga consumato direttamente o convertito in cibo animale. In altre parole, l'utilità *marginale*, l'utilità dell'ultimo chilogrammo consumato direttamente e quella dell'ultimo chilogrammo trasformato in cibo animale, in un consumo regolato economicamente, devono essere *uguali*. Oppure, in altre parole, se supponiamo che 5 chilogrammi di grano siano necessari per la produzione di 1 chilogrammo di pollame o di uova, l'utilità dell'ultimo chilogrammo di cibo animale sarebbe cinque volte più grande dell'utilità dell'ultimo chilogrammo di cereale; cosicché l'utilità marginale sarebbe *proporzionale* a ciò che possiamo qui chiamare (sebbene in modo non del tutto appropriato) il *valore di scambio*.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Il principio dell'utilità marginale decrescente governa le scelte degli individui nel consumo e nello scambio. Nella produzione la guida è il principio simmetrico della produttività decrescente dei fattori produttivi. Il **prezzo di equilibrio** di un bene è individuato dal punto di incrocio della curva di domanda con la curva di offerta. Gli stessi principi sono di guida per il problema della distribuzione del reddito, la cui soluzione fornisce il salario di equilibrio e la piena occupazione del lavoro.

Keynes muove all'attacco della teoria marginalista su questo punto e riapre lo spazio nell'analisi economica per il filone di pensiero che abbiamo definito strutturalista, che riprende e allarga tematiche della tradizione classica.

A questo capitolo e al precedente il lettore dovrà spesso tornare in seguito, ogniqualvolta si farà riferimento a certi momenti dell'evoluzione del pensiero economico.

Fissiamo alcuni concetti rispondendo alle domande seguenti.

- Che cos'è il principio dell'utilità marginale decrescente?
- Quando si realizza la condizione di massima utilità totale per un soggetto?
- Che legame sussisteva, nel pensiero dei classici, tra valore d'uso e valore di scambio?
- Perché la curva di domanda individuale ha inclinazione negativa rispetto al prezzo?
- Come può un soggetto aumentare il suo benessere attraverso lo scambio?
- Esporre il principio della produttività decrescente dei fattori.
- Perché i costi marginali crescenti determinano una curva di offerta crescente rispetto al prezzo?
- Perché l'imprenditore razionale produce finché il costo marginale uguaglia il prezzo del bene?
- Come si determina il prezzo di equilibrio?
- Spiegare perché la domanda di lavoro da parte degli imprenditori è decrescente rispetto al salario.
- Che cosa rappresenta il profitto nella teoria marginalista?
- In base a quali ragioni teoriche Keynes dimostra che la visione armonica del capitalismo dei marginalisti è sbagliata?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Oltre ai contributi indicati nel capitolo precedente, segnaliamo il tecnico e voluminoso contributo di M. Blaug, *Storia e critica della teoria economica*, Boringhieri, Torino, 1970. Fondamentale per l'ampiezza e l'acume dell'analisi è l'opera di J.A. Schumpeter, *Storia dell'analisi economica*, Boringhieri, Torino, 1972.

4. IL CIRCUITO ECONOMICO

SOMMARIO

L'obiettivo fondamentale del capitolo è l'esame dei caratteri maggiormente rilevanti di una società capitalistica, delle regole che stanno alla base della formazione del prodotto sociale e della sua distribuzione tra le classi.

Esaminiamo prima, per brevi cenni, alcune organizzazioni sociali storicamente precedenti il capitalismo per individuarne i caratteri economici più significativi: ciò ci aiuterà a meglio comprendere la complessità del modo di produzione capitalistico.

4.1 LE SOCIETÀ PRIMITIVE

Queste forme di organizzazione sociale sono remotissime, anche se qualche residuo si rintraccia ancora ai tempi nostri in alcune lontane regioni dell'Africa, del Sud-America e dell'Estremo Oriente.

Nelle economie
tribali non
c'è scambio

L'esempio tipico è quello delle **economie tribali-comunitarie** a base agricola. L'obiettivo economico essenziale è la conservazione e la riproduzione fisica dei membri della società.

Si producono merci agricole in un ammontare strettamente necessario alla sussistenza. Parte dei beni di sussistenza proviene da attività come la caccia e la raccolta dei prodotti spontanei della natura.

La divisione del lavoro è molto elementare, agli uomini certe attività, alle donne altre. La distribuzione del prodotto sociale avviene in base ai bisogni essenziali di ciascuno. La proprietà dei mezzi di produzione e delle terre è comune.

È questa un'**economia senza scambio**, perché la comunità è completamente autosufficiente, non ha necessità di cercare i prodotti di cui ha bisogno al di fuori del territorio in cui opera.

4.2 LE SOCIETÀ ANTICHE

Sono organizzazioni sociali di cui si hanno tracce sufficientemente precise: le antiche società del Medio Oriente, gli Egizi, i Greci, i Romani.

Sono essenzialmente **economie schiavistiche**, in cui, per definizio-

ne, non esiste un mercato sul quale si compra e si vende lavoro. La produzione, organizzata al di fuori dei rapporti sociali del mercato, è attuata dal singolo individuo, coadiuvato dal lavoro dei membri della famiglia e degli schiavi, e orientata non alla immediata soddisfazione dei bisogni, bensì allo scambio con altre merci sul mercato. Esiste quindi divisione del lavoro: ogni unità produttiva fornisce uno o pochi tipi di prodotti e soddisfa le esigenze di consumo indirettamente, scambiandoli sul mercato con altri più utili. Se lo scambio avviene senza la mediazione di moneta, oro o argento, il mercato funziona sulla base del **baratto** (merce contro merce).

La moneta facilita lo scambio, ma non svolge nessun'altra funzione all'infuori di questa.

In questo tipo di economia la produzione e lo scambio sono orientati all'ottenimento di "ricchezza concreta", cioè di beni che si possono direttamente utilizzare (la moneta è invece "ricchezza astratta", capacità di acquisto indifferenziata e di per sé non soddisfa alcun bisogno concreto).

Un'economia con queste caratteristiche è indicata con il termine **economia di puro scambio**.

Nelle economie schiavistiche non c'è lavoro salariato ed è diffuso il baratto

4.3 LE SOCIETÀ FEUDALI E LA TRANSIZIONE

Si può dire, seppur con estremo schematismo, che il feudalesimo vive due momenti abbastanza diversi.

Nella prima fase l'organizzazione economica della società presenta caratteri che la rendono simile alle società antiche.

Agli schiavi subentrano i servi della gleba, legati alla terra e al signore feudale il quale, mentre per diritto usa una parte del loro lavoro, al contempo — e differentemente dalle economie schiavistiche — non deve provvedere al loro sostentamento.

Il declino delle città, le scelte dei nobili che si rinchiudono nei loro castelli nelle campagne, spengono anche i pochi traffici che si erano manifestati in epoche precedenti.

La produzione, essenzialmente agricola, anche se qualche attività di tipo artigianale si svolge presso la corte del nobile (*economia curtense*), è orientata al consumo dei nobili e al sostentamento dei servi della gleba.

Il mercato non assolve più a nessuna funzione perché le unità di produzione sono totalmente autosufficienti; anche la moneta, in assenza di scambi, perde di significato. Si è molto vicini ad un'economia senza scambio.

La fase successiva, la fase della *transizione* (così indicata perché è la fase di passaggio al capitalismo) presenta caratteri assai diversi. Attraverso un processo molto complesso, attività artigiane "libere", organizzate in corporazioni, prendono piede nelle città, lontano dalle corti medioevali. La conseguenza è la rinascita delle

Nel feudalesimo abbiamo attività artigiane libere, commerci e scambi tra città e città e tra città e campagna. Si forma l'economia mercantile semplice

città e delle relazioni commerciali su base monetaria, tra città e campagna circostante e tra città e città.

Per finanziare il crescente consumo dei nobili e delle attività artigiane sorgono i primi banchieri, spesso in origine mercanti, che prestano denaro a interesse.

Gli artigiani iniziano a impiegare i servi della gleba con lavori a domicilio e dietro compenso.

Si pongono in tal modo i germi per un nuovo rapporto sociale, tra capitalista e lavoratore salariato, che si svilupperà poi pienamente con la rivoluzione industriale.

Questa economia, basata sullo scambio e con una organizzazione sociale della produzione con elementi di capitalismo (il lavoro a domicilio, l'accumulazione di profitti monetari) è l'**economia mercantile semplice**.

4.4 IL MODO CAPITALISTICO DI PRODUZIONE

Si è visto nel primo capitolo che nell'economia capitalistica una classe sociale, i capitalisti, possiede i mezzi di produzione e può quindi decidere e controllare il processo produttivo, mentre la classe dei lavoratori non ha altra possibilità che vendere il proprio lavoro ai capitalisti in cambio di un salario in moneta (salario monetario).

**I capitalisti
acquistano la
forza lavoro
per produrre
le merci**

Chiediamoci come si avvia un ciclo produttivo. I capitalisti acquistano forza-lavoro e la impiegano per produrre merci.

In una economia in cui gli scambi avvengono in moneta (economia monetaria) i capitalisti avviano la produzione solo se dispongono della liquidità necessaria per acquistare forza lavoro, liquidità che potrebbe essere loro derivata dalla vendita di prodotti in cicli precedenti o dal credito delle banche.

I lavoratori, venuti in possesso della massa di moneta, la spendono per comprare beni di consumo (supponiamo per semplicità che spendano tutti i loro salari, che non risparmino).

**Vengono prodotti
beni di consumo
e di investimento,
che sono
domandati dai
lavoratori e dagli
stessi capitalisti**

I capitalisti decidono che cosa produrre e quanto produrre di beni di consumo (alimentari, vestiario, ...) acquistati dai lavoratori e di beni strumentali o di investimento (impianti, macchinari, combustibili, ...) utilizzati dalle stesse imprese per lo svolgimento del processo produttivo.

I beni strumentali restano all'interno del settore delle imprese; essi sono in genere fabbricati da un'impresa e venduti ad un'altra impresa. Solo i beni di consumo vengono venduti ai lavoratori. Sul mercato dei beni di consumo si realizza un nuovo scambio: i lavoratori cedono moneta e ricevono beni di consumo.

Il ciclo produttivo è ora concluso.

I lavoratori, solo quelli occupati, hanno ceduto forza lavoro e hanno acquistato beni di consumo. Questo scambio avviene in due tempi: in primo luogo i lavoratori ricevono salari monetari e,

successivamente, scambiano sul mercato la moneta ricevuta contro merci.

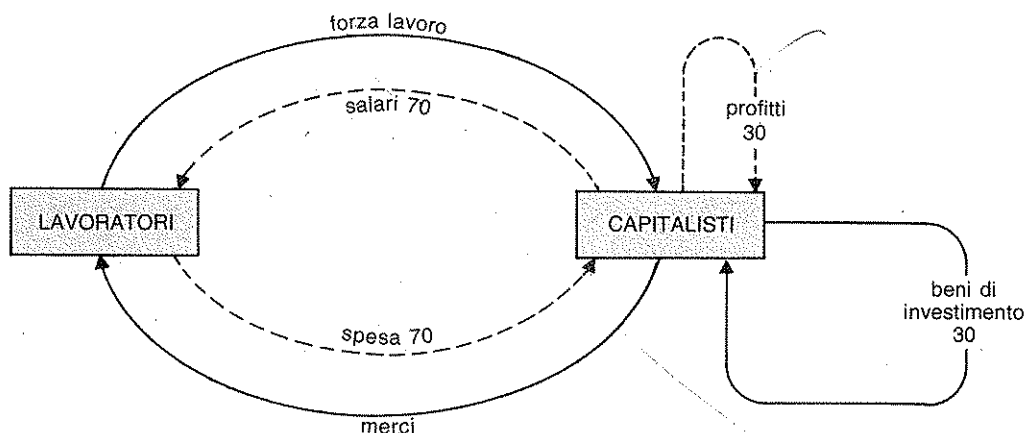


Fig. 4.1 - Le linee continue rappresentano i flussi reali; le linee tratteggiate i flussi monetari o finanziari.

Questo circuito è illustrato nella figura 4.1. I capitalisti producono merci per 100. In cambio del lavoro utilizzato (linea continua) pagano salari per 70 (linea tratteggiata). La differenza tra il valore della merce e il costo salariale, 30, rappresenta il profitto dei capitalisti (linea tratteggiata), che non ha come contropartita uno specifico contributo produttivo come è per i salari. Osserviamo che i lavoratori spendono integralmente i salari ricevuti (linea tratteggiata) nell'acquisto di merci per 70 (linea continua), e i capitalisti i loro profitti nell'acquisto di beni strumentali (linea continua).

La produzione, il consumo, l'investimento possono essere rappresentati attraverso un processo circolare

I prezzi sono fissati dagli imprenditori in modo da coprire almeno i costi di produzione. Questo garantisce che tutti i beni di consumo posti in vendita vengano acquistati dai lavoratori con il monte salari ricevuto.

La quantità massima di beni che i lavoratori riescono ad acquistare è quindi quella stessa quantità che gli imprenditori hanno deciso di produrre e mettere in vendita.

I lavoratori con il lavoro erogato hanno prodotto beni di consumo e beni strumentali ma in cambio ricevono solo i beni di consumo. I beni strumentali sono di proprietà dei capitalisti, che hanno recuperato interamente il salario monetario anticipato ai lavoratori.

Ma in virtù di quale meccanismo essi si ritrovano proprietari dei beni strumentali?

Semplicemente, gli imprenditori hanno utilizzato i lavoratori per produrre un valore di beni (di consumo e strumentali) superiore al salario monetario loro anticipato. La differenza è il profitto, e poiché tutto il salario monetario è stato speso per i beni di consumo, esso coincide con il valore dei beni strumentali realizzati.

Con una piccola modifica lo schema in figura 4.1 può illustrare anche il caso più complesso in cui i lavoratori risparmiano una parte dei loro salari.

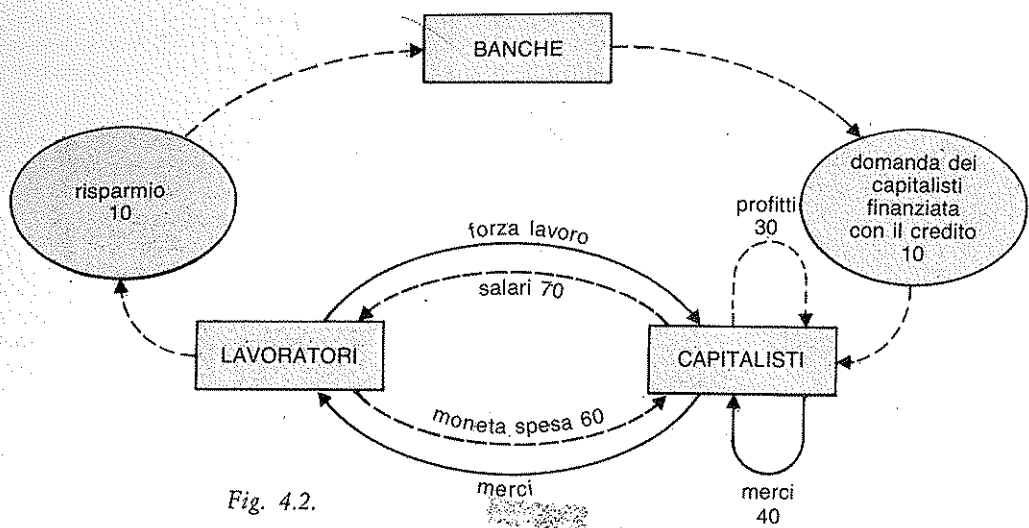


Fig. 4.2.

Come si può osservare, il risparmio dei lavoratori impedisce la chiusura del circuito, in quanto rappresenta una perdita netta di potere d'acquisto, a meno che non vi sia un'iniezione di domanda pari al mancato consumo dei lavoratori. Nella figura 4.2 lo schema viene chiuso attraverso l'intermediazione delle banche, che raccolgono il risparmio monetario dei lavoratori per trasformarlo in spesa aggiuntiva dei capitalisti (per un ammontare di 10). In tal caso i capitalisti contraggono debiti con le banche; queste ultime registrano un loro credito nei confronti dei capitalisti e, per un pari ammontare, un loro debito nei confronti dei lavoratori. Si noti che la spesa aggiuntiva che chiude il circuito potrebbe provenire anche da altri soggetti, come lo Stato o compratori stranieri.

Nei due schemi esposti la moneta facilita gli scambi, agisce come lubrificante, e consente il trasferimento di potere d'acquisto da un soggetto ad un altro.

La *moneta*, in un'economia capitalistica, svolge però anche un altro compito. Un imprenditore per avviare un nuovo processo produttivo deve procurarsi i necessari strumenti di produzione, materie prime, attrezzature di vario tipo e altro ancora; a meno che tutti questi acquisti non avvengano interamente a credito — il che significherebbe che i capitalisti che hanno ceduto al nostro imprenditore i mezzi di produzione attendono il termine del suo ciclo produttivo e l'incasso dei ricavi di vendita per poter essere pagati —, la moneta è necessaria per effettuare gli acquisti degli strumenti di produzione.

Se il nostro imprenditore non possiede la moneta a ciò necessaria, egli deve procurarsela. Nell'economia capitalista le banche assolvono anche a questo compito fondamentale di creatrici ex-novo

In un'economia
capitalistica
la moneta
consente l'avvio
del processo
produttivo

della liquidità, della moneta necessaria per avviare e sostenere la produzione.

Introduciamo quindi nello schema le *banche*, non solo nella funzione di intermediazione del potere d'acquisto, ma anche in quella di produttrici di nuova moneta. Nel sistema capitalistico solo gli imprenditori hanno il potere di accedere alle banche in quanto erogatrici di liquidità ex-novo.

Nella figura 4.3 le banche finanziano la produzione per 70, l'ammontare dei salari che le imprese pagano ai lavoratori. Le imprese fissano i prezzi e producono per 100, 30 di beni strumentali e 70 di beni di consumo. I lavoratori spendono solo una parte del loro salario in beni di consumo e risparmiano per 10. La spesa che si rivolge alle imprese è di 90, inferiore al valore della produzione. Le banche, che hanno ricevuto i risparmi, finanziano la spesa dello Stato per 10, che supplisce al mancato consumo dei lavoratori.

Le imprese, avendo incassato il valore dei beni di consumo prodotti, rimborsano le banche del finanziamento iniziale e il circuito si chiude.

Il circuito economico può raggiungere diversi livelli di complessità. Si possono introdurre le banche, lo Stato e altri soggetti, ma l'idea della produzione come processo circolare permane immutata

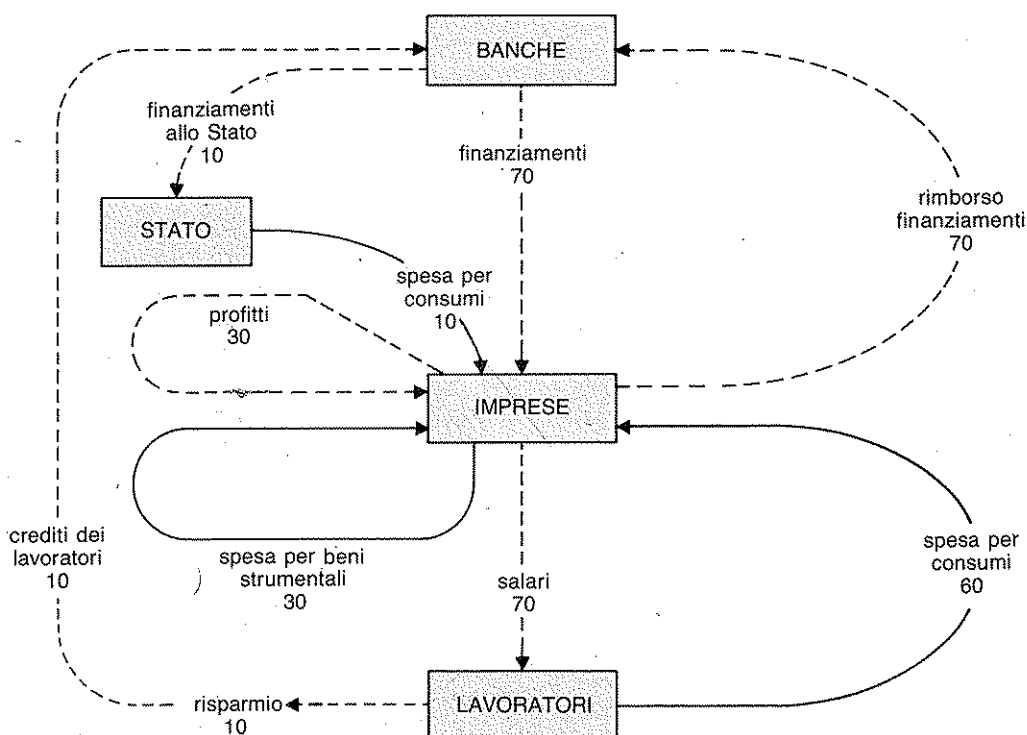


Fig. 4.3.

Osserviamo come il debito di 10 dello Stato con le banche sia simmetrico al credito di 10 dei lavoratori, sempre con le banche; la mancata spesa dei lavoratori genera un credito, mentre la spesa sostitutiva dello Stato determina un debito (avremo modo di approfondire questi problemi nel capitolo 18).

Il soggetto
imprese si può
articolare per
branche
produttive

Negli schemi di circuito economico che abbiamo esaminato rimane in ombra un insieme assai rilevante di scambi che hanno luogo all'interno del soggetto imprese e che hanno come scopo la ricostituzione dei mezzi di produzione consumati in un certo periodo di tempo (settimana, mese, anno) dagli imprenditori nell'ottenimento di un determinato ammontare di produzione.

Per meglio comprendere questo fenomeno, è necessario articolare il soggetto imprese in più settori. In tal modo avremo tanti settori distinti, le imprese agricole, quelle chimiche, meccaniche e così via.

Ogni settore, detto anche *branca produttiva*, vende la merce che produce non solo ai consumatori finali, ma anche, se la merce può essere impiegata come mezzo di produzione, agli altri settori produttivi. D'altro canto ogni settore acquista forza lavoro dai lavoratori e merci (mezzi di produzione) dagli altri settori. Questi flussi di merci e di servizi che intercorrono tra le famiglie e le imprese e tra le branche produttive all'interno del soggetto imprese, possono essere misurati e contabilizzati in grandezze atte a costruire degli indicatori dei risultati economici conseguiti dall'economia nel suo complesso in un determinato periodo di tempo. Questo è il compito che affrontiamo nel prossimo capitolo.

APPROFONDIMENTO

IL TABLEAU ÉCONOMIQUE*

La nazione può ridursi a tre classi di cittadini: la *classe produttiva*, la *classe dei proprietari* e la *classe sterile*.

La *classe produttiva* è quella che coltivando la terra riproduce la ricchezza annuale della nazione, anticipa le spese dei lavori agricoli e paga annualmente il reddito ai proprietari dei terreni. Consideriamo comprese in questa classe tutte le attività e tutte le spese che si compiono fino alla vendita di prima mano dei prodotti. È in virtù di questa vendita che si conosce il valore della riproduzione annuale delle ricchezze della nazione.

La *classe dei proprietari* comprende il sovrano, i possessori dei terreni e i percettori di decime. Questa classe vive del reddito o *prodotto netto* della coltura, che le viene pagato annualmente dalla classe produttiva, dopo che questa ha prelevato dalla riproduzione, che essa fa rinascere annualmente, le ricchezze necessarie a rimborsarsi delle anticipazioni annuali e a conservare inalterate le ricchezze investite per lo sfruttamento dei terreni.

La *classe sterile* è costituita da tutti i cittadini occupati in servizi e in lavori diversi da quelli dell'agricoltura, le cui spese sono pagate dalla classe produttiva e dalla classe dei proprietari. Questi ultimi traggono anch'essi il loro reddito dalla classe produttiva. [...]

* Lettura tratta da F. QUESNAY, *Il Tableau économique e altri scritti di economia*, ISEDI, Milano, 1973, pp. 93-102.

Supponiamo dunque un grande regno, il cui territorio sia coltivato coi migliori metodi agricoli possibili e renda ogni anno una riproduzione del valore di *cinque miliardi* e dove la permanenza di questo valore sia assicurata dai prezzi costanti che hanno corso tra le nazioni che intrattengono fra loro rapporti commerciali, nell'ipotesi che esista costantemente libera concorrenza nel commercio e assoluta certezza sulla proprietà delle ricchezze che sono destinate allo sfruttamento dell'agricoltura.

Il *Tableau économique* comprende le tre classi e le loro ricchezze annuali e descrive il loro commercio nella forma seguente:

CLASSE <i>produttiva</i> Anticipazioni	CLASSE <i>dei proprietari</i> Reddito	CLASSE <i>sterile</i> Anticipazioni
<i>annuali di questa classe, che ammontano a due miliardi e che hanno prodotto cinque miliardi, dei quali due miliardi sono di prodotto netto o reddito.</i>	<i>di due miliardi di questa classe: essa ne spende un miliardo in acquisti dalla classe produttiva e l'altro miliardo in acquisti dalla classe sterile.</i>	<i>di questa classe dell'ammontare di un miliardo, che essa spende in acquisti di materie prime dalla classe produttiva.</i>

Quindi la *classe produttiva* vende per un *miliardo* di prodotti ai *proprietari*, che percepiscono il *reddito*, e per un *miliardo* alla *classe sterile*, la quale acquista dalla *classe produttiva* le materie prime per i propri prodotti 2 miliardi

Il *miliardo* che i *proprietari* percettori del *reddito* hanno speso in acquisti dalla *classe sterile* è destinato da questa classe alla sussistenza dei membri che la compongono, con acquisti di prodotti della *classe produttiva*. 1 miliardo

TOTALE degli acquisti effettuati dai *proprietari* percettori del *reddito* e dalla *classe sterile* presso la *classe produttiva* . . . 3 miliardi

Di questi *tre miliardi* che riceve per i *tre miliardi* di prodotti venduti, la *classe produttiva* ne deve *due miliardi* ai *proprietari*, come reddito per l'anno corrente, e ne spende *un miliardo* per acquistare prodotti dalla *classe sterile*. Quest'ultima classe trattiene tale somma per sostituire le proprie anticipazioni, le quali sono state inizialmente spese presso la *classe produttiva* in acquisti di materie prime che ha impiegate nella propria attività. Perciò le sue anticipazioni non producono nulla: essa le spende e ad essa vengono restituite, restando sempre di anno in anno di riserva.

Le materie prime e il lavoro impiegati nei prodotti manufatti elevano le vendite della *classe sterile* a *due miliardi*, di cui *un miliardo* è speso per la sussistenza dei membri che compongono questa classe. Si osservi che qui non vi è che consumo, ossia distruzione di prodotti e nessuna riproduzione. Pertanto questa classe vive solo con il successivo pagamento della retribuzione dovuta al suo lavoro, che non può essere separato dalla spesa per le sussistenze, cioè *dalle spese di puro consumo, che non riproducono quello che va perduto con tale sterile spesa, interamente prelevata dalla riproduzione annuale del territorio*. L'altro *miliardo* è riservato a sostituire le anticipazioni effettuate da questa classe: anticipazioni che, nell'anno successivo, saranno di nuovo impiegate

presso la *classe produttiva* in acquisti di materie prime per i prodotti della *classe sterile*.

I *tre miliardi* che la *classe produttiva* ha ricevuto per le vendite da essa effettuate ai *proprietari*, che percepiscono il *reddito*, e alla *classe sterile* sono quindi impiegati dalla classe produttiva nel pagamento del reddito di *due miliardi* dell'anno corrente e nell'acquisto di prodotti pari a *un miliardo*, che essa paga alla *classe sterile*. [...]

I dati da cui siamo partiti conducono, in base alla regola più costante dell'ordine naturale, a una riproduzione complessiva pari a *cinque miliardi*. In un paese come quello descritto, ciò è quanto la *classe produttiva* riproduce annualmente con *due miliardi* di anticipazioni annuali. Secondo questa ipotesi, le anticipazioni annuali riproducono il duecentocinquanta per cento. Il reddito dei proprietari può essere allora eguale alle anticipazioni annuali. Ma tali dati implicano delle condizioni *sine quibus non*: essi presuppongono che la libertà di commercio sorregga lo smercio dei prodotti a un buon prezzo, per esempio, il grano al prezzo di 18 lire il *setier*; presuppongono inoltre che l'agricoltore non debba sostenere, direttamente o indirettamente, nessun altro onere se non il pagamento del reddito, una parte del quale, per esempio i *due settimi*, andrà a formare il *reddito* del sovrano. Secondo questi dati, su un reddito complessivo di due miliardi la parte del sovrano sarebbe pari a 572 milioni; quella dei proprietari sarebbe di *quattro settimi*, ossia pari a un miliardo e 144 milioni; quella dei percettori di decime di *un settimo*, ossia pari a 286 milioni, compresa l'imposta.

[...] I *proprietari* percettori del *reddito* e la *classe sterile* hanno acquistato per i loro consumi *tre miliardi* sulla riproduzione complessiva di *cinque miliardi*: restano così alla *classe produttiva* ancora *due miliardi* di prodotti. Quest'ultima classe, inoltre, ha acquistato per *un miliardo* dalla *classe sterile*. Con ciò si forma, presso la classe produttiva, un fondo annuo di *tre miliardi* che viene consumato dai membri di questa classe. Essi sono occupati nei più diversi lavori propri di questa classe e sono pagati con le anticipazioni annuali della coltura. Essi sono inoltre impegnati nelle varie riparazioni giornaliere dei fondi investiti negli impianti della coltura: riparazioni queste che vengono pagate con gli interessi, di cui parleremo fra poco.

Così la spesa annuale della classe produttiva è di *tre miliardi*, cioè *due miliardi* di prodotti che essa trattiene per il proprio consumo e *un miliardo* di manufatti che essa ha acquistato dalla *classe sterile*.

Questi *tre miliardi* formano ciò che si denomina i *reintegri* della classe produttiva, di cui *due miliardi* costituiscono le anticipazioni annuali consumate per il lavoro diretto della riproduzione dei *cinque miliardi*, che questa classe fa rinascere annualmente per restituire e perpetuare le spese che il consumo annulla. L'*altro miliardo* è prelevato da questa stessa classe sulle proprie vendite, come interessi sulle anticipazioni per l'impianto delle colture. [...]

Abbiamo già osservato che le *anticipazioni originarie* sono circa cinque volte maggiori delle *anticipazioni annuali*. Quindi nell'ipotesi qui considerata, in cui le *anticipazioni annuali* sono pari a *due miliardi*, le *anticipazioni originarie* saranno pari a *dieci miliardi* e gli interessi annui, fissati in ragione del dieci per cento, saranno pari a *un miliardo*. [...] Non intendiamo sostenere che ogni agricoltore recuperi annualmente, oltre alle *anticipazioni annuali*, il dieci per cento di *interessi* sulle anticipazioni originarie; affermiamo soltanto che tale quota di interessi è una delle condizioni principali della prosperità. Ogni qualvolta ciò

non si verifichi, una nazione è in declino e in declino tale da regredire di anno in anno, cosicché, quando sia noto tale andamento negativo, si può calcolare con certezza il momento della completa distruzione della nazione stessa. Noi sosteniamo, d'altra parte, che i fondi investiti tanto profittevolmente per la nazione come quelli delle anticipazioni per le sue colture devono da soli fruttare al netto ai fittavoli, i quali vi aggiungono il loro lavoro e l'impiego della loro intelligenza, un interesse annuo almeno altrettanto alto di quello che viene pagato agli oziosi redditieri.

La somma complessiva di questi interessi viene annualmente spesa, poiché i coltivatori non la lasciano affatto oziosa. Infatti, negli intervalli di tempo in cui essi non sono costretti a valersene per le riparazioni, non mancano di metterla a profitto per accrescere e migliorare le loro colture, senza di che non potrebbero far fronte alle calamità naturali. Ecco perché si considerano gli interessi nel totale delle spese annuali.

Il totale di *cinque miliardi*, che è diviso inizialmente tra la *classe produttiva* e la *classe dei proprietari*, è speso annualmente in un ordine costante che assicura in perpetuo la stessa riproduzione annuale. Un *miliardo* viene speso dai *proprietari* per fare acquisti dalla *classe produttiva* e un *miliardo* per fare acquisti dalla *classe sterile*. La *classe produttiva* vende prodotti alle altre due classi per *tre miliardi*: restituisce *due miliardi* in pagamento del reddito e ne spende un *miliardo* in acquisti presso la *classe sterile*. Così la *classe sterile* riceve *due miliardi*, che essa impiega per fare acquisti presso la *classe produttiva* per la sussistenza dei propri membri e per l'acquisto di materie prime per le sue opere. La *classe produttiva* spende anch'essa annualmente per *due miliardi* di prodotti. Ciò completa la spesa o consumo complessivo di *cinque miliardi* della riproduzione annuale.

Questo è l'ordine regolare della distribuzione della spesa pari a *cinque miliardi* che la *classe produttiva* fa rinascere annualmente con la spesa di *due miliardi* di anticipazioni annuali, incluse nella spesa complessiva di *cinque miliardi* della riproduzione annuale.

Noi presenteremo ora al lettore la formula aritmetica della distribuzione di questa spesa.

A sinistra in alto, vi è la somma delle anticipazioni della *classe produttiva*, le quali sono state spese nell'anno precedente, per far nascere il raccolto dell'anno presente. Sotto questa somma vi è una linea che la separa dalla colonna delle somme che essa riceve.

A destra, vi sono le somme che riceve la *classe sterile*.

In mezzo, in alto, vi è la somma del *reddito*, che viene ripartita, a destra e a sinistra, tra le due *classi* presso le quali è spesa.

La ripartizione della spesa è segnata da linee punteggiate che, partendo dalla somma del reddito e discendendo obliquamente, vanno all'una e all'altra classe. Al termine di queste linee, da entrambe le parti, è indicato l'ammontare speso dai proprietari, che percepiscono il reddito, in acquisti presso ciascuna classe.

Lo scambio reciproco tra le due classi è anch'esso segnato da linee punteggiate le quali, discendendo obliquamente, vanno da una classe all'altra presso cui sono effettuati gli acquisti. Al termine di ciascuna linea vi è quindi la somma che l'una classe riceve dall'altra, per il commercio che esse esercitano tra loro mediante le loro spese. Infine, il calcolo ha termine da ciascun lato con la somma totale dei ricavi di ciascuna delle due classi. Si può osservare che, nel caso da noi ipotizza-

non si verifichi, una nazione è in declino e in declino tale da regredire di anno in anno, cosicché, quando sia noto tale andamento negativo, si può calcolare con certezza il momento della completa distruzione della nazione stessa. Noi sosteniamo, d'altra parte, che i fondi investiti tanto profittevolmente per la nazione come quelli delle anticipazioni per le sue colture devono da soli fruttare al netto ai fittavoli, i quali vi aggiungono il loro lavoro e l'impiego della loro intelligenza, un interesse annuo almeno altrettanto alto di quello che viene pagato agli oziosi redditieri.

La somma complessiva di questi interessi viene annualmente spesa, poiché i coltivatori non la lasciano affatto oziosa. Infatti, negli intervalli di tempo in cui essi non sono costretti a valersene per le riparazioni, non mancano di metterla a profitto per accrescere e migliorare le loro colture, senza di che non potrebbero far fronte alle calamità naturali. Ecco perché si considerano gli interessi nel totale delle spese annuali.

Il totale di *cinque miliardi*, che è diviso inizialmente tra la *classe produttiva* e la *classe dei proprietari*, è speso annualmente in un ordine costante che assicura in perpetuo la stessa riproduzione annuale. Un *miliardo* viene speso dai *proprietari* per fare acquisti dalla *classe produttiva* e un *miliardo* per fare acquisti dalla *classe sterile*. La *classe produttiva* vende prodotti alle altre due classi per *tre miliardi*: restituisce *due miliardi* in pagamento del reddito e ne spende un *miliardo* in acquisti presso la *classe sterile*. Così la *classe sterile* riceve *due miliardi*, che essa impiega per fare acquisti presso la *classe produttiva* per la sussistenza dei propri membri e per l'acquisto di materie prime per le sue opere. La *classe produttiva* spende anch'essa annualmente per *due miliardi* di prodotti. Ciò completa la spesa o consumo complessivo di *cinque miliardi* della riproduzione annuale.

Questo è l'ordine regolare della distribuzione della spesa pari a *cinque miliardi* che la *classe produttiva* fa rinascere annualmente con la spesa di *due miliardi* di anticipazioni annuali, incluse nella spesa complessiva di *cinque miliardi* della riproduzione annuale.

Noi presenteremo ora al lettore la formula aritmetica della distribuzione di questa spesa.

A sinistra in alto, vi è la somma delle anticipazioni della *classe produttiva*, le quali sono state spese nell'anno precedente, per far nascere il raccolto dell'anno presente. Sotto questa somma vi è una linea che la separa dalla colonna delle somme che essa riceve.

A destra, vi sono le somme che riceve la *classe sterile*.

In mezzo, in alto, vi è la somma del *reddito*, che viene ripartita, a destra e a sinistra, tra le due *classi* presso le quali è spesa.

La ripartizione della spesa è segnata da linee punteggiate che, partendo dalla somma del reddito e discendendo obliquamente, vanno all'una e all'altra classe. Al termine di queste linee, da entrambe le parti, è indicato l'ammontare speso dai proprietari, che percepiscono il reddito, in acquisti presso ciascuna classe.

Lo scambio reciproco tra le due classi è anch'esso segnato da linee punteggiate le quali, discendendo obliquamente, vanno da una classe all'altra presso cui sono effettuati gli acquisti. Al termine di ciascuna linea vi è quindi la somma che l'una classe riceve dall'altra, per il commercio che esse esercitano tra loro mediante le loro spese. Infine, il calcolo ha termine da ciascun lato con la somma totale dei ricavi di ciascuna delle due classi. Si può osservare che, nel caso da noi ipotizza-

Formula del *Tableau économique*.

Riproduzione totale: cinque miliardi.

	ANTICIPAZIONI annuali della classe produttiva	REDDITO per i proprie- tari dei terre- ni, il sovrano e i percettori di decime	ANTICIPAZIONI della classe sterile
	2 miliardi	2 miliardi	1 miliardo
Somme che ser- vono a pagare il reddito e gli inte- ressi delle antici- pazioni originarie	1 miliardo		1 miliardo
	1 miliardo		
	1 miliardo		1 miliardo
Spese delle anti- cipazioni annue	2 miliardi	TOTALE	2 miliardi
TOTALE	5 miliardi		di cui la metà è trattenuta da que- sta classe per le anticipazioni del- l'anno seguente.

to, quando la distribuzione delle spese segue l'ordine che ora abbiamo descritto in dettaglio, il ricavo della classe produttiva, comprensivo delle anticipazioni, è uguale all'ammontare della riproduzione annuale. Si vede inoltre che la coltura, la ricchezza, la popolazione, rimangono nello stesso stato senza aumentare, né diminuire. Un caso diverso, come abbiamo già detto, produrrebbe un risultato diverso.

Se i proprietari spendessero in proporzione di più presso la *classe produttiva* che presso la *classe sterile* al fine di migliorare i loro terreni e accrescere il proprio reddito, questo sovrappiù di spesa destinato ai prodotti della classe produttiva dovrebbe considerarsi come addizionale alle anticipazioni di questa classe.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Le classificazioni proposte nel capitolo sono ovviamente molto sommarie, si rifanno a modelli astratti che non sempre possono essere collocati in periodi storici ben definiti. Il loro scopo, mediante il confronto, è di aiutare il lettore a capire perché il modo di produzione capitalistico è così complesso e a fissarne le caratteristiche di fondo.

Come per i capitoli precedenti, rispondere ad alcune domande è utile per ricordare i concetti più importanti.

- Che ruolo svolge il mercato nelle società antiche?
- Che ruolo svolge il mercato nel mondo feudale e nella fase di transizione?

- Quali sono le classi sociali nel feudalesimo?
- Quali sono le classi sociali nel capitalismo?
- Come funziona il mercato delle merci e il mercato del lavoro nel capitalismo?
- Che ruolo assolve la moneta nell'avvio del ciclo produttivo?
- Perché il circuito economico non si chiude se qualche soggetto non spende interamente il reddito percepito?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Il primo esempio di circuito economico risale a Quesnay, al suo "Tableau économique". Si può consultare, in italiano, F. Quesnay, *Il Tableau économique e altri scritti di economia*, Isedi, Milano, 1973. Una buona guida ai lavori di Quesnay è il volumetto di Giorgio Gilibert, *Quesnay, la costruzione della macchina della prosperità*, Etas Libri, Milano, 1977.

5. LA CONTABILITÀ SOCIALE: LA RAPPRESENTAZIONE DEL SISTEMA ECONOMICO

SOMMARIO

Il principale obiettivo di questo capitolo è di introdurre lo studente al concetto di reddito nazionale, di familiarizzarlo con le sue diverse definizioni e con i metodi di misurazione. Per mezzo di uno schema semplificato di sistema economico individuiamo il contributo di ciascun settore (il valore aggiunto settoriale) alla formazione del reddito nazionale. Esso è la rappresentazione contabile moderna dell'idea di circuito economico discussa nel capitolo precedente, in cui l'insieme delle imprese è articolato in due settori, agricoltura e industria.

Verifichiamo poi che il valore della produzione destinata al consumo e all'investimento è uguale alla somma dei profitti e salari dei due settori, cioè al reddito nazionale.

5.1 UN SISTEMA ECONOMICO SEMPLIFICATO

Supponiamo di osservare un sistema economico molto semplificato in cui si producono due sole merci: una merce agricola e un prodotto industriale. La merce agricola si ottiene mediante l'impiego di parte di se stessa (si pensi al grano, che è allo stesso tempo semente, cioè materia prima, e prodotto) e di una certa quantità di merce industriale (ferro). Il settore industriale realizza la propria produzione impiegando una certa quantità di merce agricola e della stessa merce industriale (ferro per produrre ferro). Inoltre, in entrambi i settori, si impiega lavoro.

Sia il settore agricolo sia il settore industriale producono merci destinate al soddisfacimento dei consumi delle famiglie (consumi finali) e all'attività di investimento. Vale a dire, come avremo modo di approfondire in seguito, all'ampliamento della dotazione dei mezzi di produzione e alla sostituzione di quei mezzi di

produzione andati fuori uso perché logorati o tecnicamente superati.

Possiamo descrivere, con riferimento a un determinato periodo di tempo, il flusso di merci dell'economia mediante la registrazione delle quantità di beni e servizi impiegati e di quelli prodotti in ciascun settore. Ad esempio supponiamo che la produzione agricola risulti pari a 1.200 unità (l'unità di misura fisica può essere qualsiasi: quintali, tonnellate, litri, ettolitri, numero di pezzi di un prodotto, e simili) e richieda per la sua realizzazione 120 unità di una merce agricola, che chiameremo per semplicità **grano**, 240 unità di una merce industriale, che chiameremo per semplicità **ferro**, e 1.800 unità di **lavoro** (misurato in giorni di lavoro). Ordiniamo questi dati per comodità del lettore nella tabella 5.1.

Per produrre
grano si impiega
grano, ferro
e lavoro

Tabella 5.1 - MERCI IMPIEGATE NELLA PRODUZIONE AGRICOLA

grano	120 tonnellate
ferro	240 tonnellate
lavoro	1.800 ore
produzione agricola	1.200 tonnellate

Analogamente si può operare per la produzione industriale, supponendo che un impiego di grano di 200 unità, di ferro di 100 unità e di lavoro di 2.000 unità dia luogo ad una produzione industriale di 2.000 unità (tabella 5.2).

Per produrre
ferro si impiega
grano, ferro
e lavoro

Tabella 5.2 - MERCI IMPIEGATE NELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE

grano	200 tonnellate
ferro	100 tonnellate
lavoro	2.000 ore
produzione industriale	2.000 tonnellate

Le due tabelle possono essere accostate. Si ha così la possibilità di cogliere i legami tra i due settori (tabella 5.3).

Tabella 5.3

Settori di impiego Merci impiegate	Settore 1	Settore 2	Totale impieghi
grano	120	200	320
ferro	240	100	340
lavoro	1.800	2.000	3.800
produzione	1.200	2.000	3.200

Si può osservare che il sistema economico, nel suo complesso, per produrre 1.200 unità di grano e 2.000 unità di ferro impiega 320 unità di grano e 340 unità di ferro. Queste grandezze si ottengono sommando i numeri che compaiono nella prima riga (120 + 200) e nella seconda riga (240 + 100).

Poiché la produzione complessiva di grano è di 1.200 e si è impiegato grano per 320 unità, è rimasto un residuo di grano di 880: diciamo allora che 880 unità di grano sono disponibili per **usi finali**, cioè per impieghi non produttivi, come il consumo.

Il settore industriale, con una produzione di 2.000 e un impiego di 340, produce un residuo di 1.660.

Le quantità di grano (320) e di ferro (340) complessivamente impiegate nei due settori sono indicate, secondo le convenzioni contabili in uso, con il termine di **impieghi intermedi**.

Le quantità di grano (880) e di ferro (1.660) in sovrappiù rispetto agli impieghi intermedi si indicano con il termine di **impieghi finali**. Con un termine classico si può parlare di **sovrappiù**.

Osserviamo che nella tabella 5.3 le grandezze lungo le prime tre righe (in senso orizzontale, quindi) sono sommabili tra loro. Infatti le grandezze nella prima riga sono quantità di grano, nella seconda riga quantità di ferro, nella terza riga quantità (giorni) di lavoro (si fa l'ipotesi che lavoratori con le stesse abilità possano indifferentemente essere impiegati nel primo e nel secondo settore; si dice perciò che il lavoro è *omogeneo* tra i settori). Va inoltre notato che non avrebbe senso sommare gli elementi di una colonna (in senso verticale) in quanto si tratta di grandezza che si riferiscono ad entità eterogenee: non è possibile sommare tonnellate di grano e tonnellate di ferro.

Un'altra importante informazione ricavabile dalla tabella 5.3 è l'ammontare di giorni lavorati nell'economia nel periodo di tempo considerato, che risulta essere di 3.800. Se un lavoratore lavora in media 190 giorni l'anno, basta dividere 3.800 per il numero di giorni mediamente lavorati, 190, per ottenere l'ammontare di occupazione complessiva del periodo. Nel caso in esame l'occupazione è di 20 lavoratori.

Se alla tabella 5.3 accostiamo da destra una colonna per gli impieghi finali, otteniamo la tabella 5.4.

Tabella 5.4

Settori di impiego Merci impiegate	Settori di impiego		Impieghi intermedi	Impieghi finali	Produ- zione totale
	Settore 1	Settore 2			
grano	120	200	320	880	1.200
ferro	240	100	340	1.660	2.000
lavoro	1.800	2.000			
Produzione totale	1.200	2.000			

Tale tabella rappresenta:

- a. il modo mediante il quale ciascuna merce viene prodotta, quali tipi e quantità di altre merci e lavoro si impiegano;
- b. come la quantità di ogni merce prodotta si ripartisce tra usi produttivi o intermedi e usi finali.

Per ogni merce la somma degli usi intermedi e degli usi finali esaurisce ogni sua possibile destinazione e uguaglia pertanto la quantità complessivamente prodotta (ultima riga e ultima colonna).

La tabella 5.4 può essere articolata sostituendo la colonna degli impieghi finali con tre colonne che indicano le quantità di grano e/o di ferro:

- a. consumate dalle famiglie dei lavoratori e degli imprenditori capitalisti;
- b. destinate all'ampliamento o al mantenimento dell'attività produttiva nei periodi successivi (investimenti);
- c. prodotte dai due settori ma rimaste presso le imprese produttrici come scorte (desiderate e/o non desiderate).

Si è ottenuta così la tabella 5.5.

Tabella 5.5

Settori di impiego Merci impiegate	1	2	3	4	5	6	7	8
	Settore agricoltura	Settore industria	Totale impieghi intermedi	Consumi finali	Investimenti fissi lordi	Variazione delle scorte	Totale impieghi finali	Produzione totale
1. grano	120	200	320	850	0	30	880	1.200
2. ferro	240	100	340	1.200	400	60	1.660	2.000
3. lavoro	1.800	2.000						
4. Produzione totale	1.200	2.000						

Scorrendo ciascuna riga da sinistra a destra si possono leggere le quantità di beni e di lavoro vendute ai diversi settori, mentre su ciascuna colonna si leggono le quantità di merci e di lavoro acquistate da ogni settore. Le righe indicano quindi i mezzi di produzione e il loro impiego; le colonne i settori di impiego. La somma degli impieghi di una determinata merce (impieghi intermedi + impieghi finali) rappresenta l'impiego complessivo di quella merce. La produzione rappresenta la disponibilità.

Come si può notare, per entrambe le merci la disponibilità uguaglia gli impieghi. Ma questa uguaglianza non implica che tutta la produzione di un settore sia stata venduta nel periodo considerato. I dati della tabella 5.5 mostrano che nel settore agricolo vi è

La variazione
delle scorte
è la differenza
tra la quantità
prodotta e la
quantità venduta

stata una variazione positiva delle scorte di grano pari a 30. Questo incremento delle scorte, misurato come differenza tra il grano in magazzino alla fine del periodo e le scorte esistenti all'inizio del periodo, può essere frutto di una decisione autonoma degli imprenditori del settore agricolo. Oppure può essere la conseguenza di una produzione eccessiva che non è stata venduta e che è rimasta quindi nei depositi, in scorta. Il discorso è analogo per il settore industriale.

Pertanto la funzione della colonna intestata alla variazione delle scorte è di aggiustare contabilmente le differenze tra la produzione di una merce e i suoi impieghi intermedi e finali.

Facciamo un esempio: la tabella non dice altro che se un'industria, poniamo la FIAT, produce in un anno un milione di FIAT Uno, alla fine dell'anno quelle auto o sono state vendute o sono in attesa di essere vendute in qualche magazzino o presso i concessionari. Questo non significa che la FIAT abbia realizzato i suoi obiettivi di vendita: può essere che quella quantità di auto rappresentasse un traguardo minimo per l'azienda e che non averlo conseguito sia un grosso insuccesso; o può anche essere che le vendite realizzate abbiano superato le previsioni. Queste considerazioni, che sono di estrema importanza per l'economista, non possono certo essere ricavate da un dato contabile che ha natura di rilevazione *a posteriori*, ma richiedono indagini apposite.

D'altro canto è assai improbabile che in una moderna economia industriale si verifichi l'uguaglianza tra la produzione di un bene e i suoi impieghi complessivi. Basti pensare che la grande maggioranza degli imprenditori produce sulla base di una aspettativa di domanda e non sulla scorta di ordinativi già intascati.

Divergenze tra quantità di merce prodotta e quantità di merce venduta rappresentano il caso generale. Dunque la colonna intestata alla variazione delle scorte (la 6) contiene grandezze che sono in parte il risultato di una scelta deliberata dei produttori e in parte la conseguenza di errate previsioni sull'ammontare della domanda complessiva per ciascuna merce.

Esaminiamo ora la colonna relativa agli investimenti fissi lordi (la 5). La tabella 5.5 non fornisce informazioni su un aspetto rilevante del modo di produzione di un'economia industriale. Si è detto che la produzione di una merce richiede generalmente l'impiego di altre merci, a loro volta prodotte, e lavoro. Le merci adoperate come mezzi di produzione costituiscono il **capitale** posseduto e impiegato dalle imprese e che deve essere disponibile durante il periodo considerato per iniziare e condurre a termine l'attività produttiva. Nella tabella 5.5 i numeri derivanti dall'incrocio delle prime due righe con le prime due colonne (sono i numeri che si leggono a totale nella terza colonna, 320 e 340) rappresentano il **capitale**, fisicamente specificato, che i due settori hanno scambiato tra loro e impiegato per ottenere la produzione dell'anno di 1.200 unità di grano e di 2.000 unità di ferro. Questo capitale (320 unità di grano e 340 unità di ferro) è interamente consumato nel periodo di produzione. Ovviamente,

Le merci
impiegate come
mezzi di
produzione
costituiscono
il capitale

poiché nel periodo successivo l'attività produttiva prosegue, è necessario accantonare, dall'ammontare delle due merci, una quantità di ciascuna pari almeno a quella impiegata come mezzo di produzione nel periodo.

Il capitale non consiste interamente di mezzi di produzione consumati nel periodo di produzione. Esistono normalmente altri mezzi (trattori, torni, automezzi ecc.) che hanno la proprietà di poter essere impiegati per *più di un periodo* di produzione; con la conseguenza che, anche se acquistati in anni precedenti, continuano ad essere utilizzati nell'anno considerato e in quelli a venire, finché non vengono messi fuori produzione perché tecnicamente o economicamente superati. Al capitale interamente consumato nel periodo considerato si attribuisce il termine di **capitale circolante**; ai mezzi di produzione che durano per più periodi il termine di **capitale fisso**.

**Capitale
circolante
e capitale fisso**

Al pari del capitale circolante anche il capitale fisso deve essere "ricostituito" nella sua capacità di produrre merci. Una parte della produzione che compare tra gli investimenti fissi è indirizzata alla sostituzione degli strumenti di produzione durevoli andati fuori uso nell'anno, al fine di mantenere inalterata la **capacità produttiva** di ciascun settore. La parte rimanente è destinata all'ampliamento della dotazione di capitale fisso dell'economia e viene indicata come **investimenti netti**. Gli investimenti fissi sono pertanto un flusso di merci destinato a sostituire e ad ampliare lo stock degli strumenti di produzione durevoli del sistema economico.

Nella tabella 5.5, che presenta solo grandezze flusso, lo stock di capitale fisso non compare. Vedremo nel successivo paragrafo come sia in realtà possibile tener conto in ogni settore del **consumo** del capitale fisso, al pari di quanto succede per il capitale circolante. Vi sono alcune grandezze che per essere definite richiedono il riferimento ad un intervallo temporale: un salario di 900.000 lire non è una grandezza definita se non sappiamo se sono 900.000 lire alla settimana, al mese, all'anno...; la produzione di automobili in un paese, il numero di nati in un paese, sono grandezze che possono essere definite solo se riferite a un certo arco temporale (giorno, mese, anno, ...). Queste grandezze sono **grandezze-flusso**. Per differenza chiameremo **grandezze-fondo** (stock) quelle che non devono essere riferite ad un intervallo temporale per essere definite; grandezze di questo tipo sono il numero di abitanti di un paese ad una certa data, il numero di automobili esistenti ad una certa data, il numero di trattori, di torni, di frese ecc., ... esistenti ad una certa data. Queste grandezze-fondo possono variare per effetto di aggiunte o di detrazioni. Il flusso delle automobili prodotte in un certo anno si aggiunge allo stock di automobili esistenti all'inizio dell'anno. Il numero di abitanti in un certo paese ad una certa data può ridursi perché nell'anno successivo il flusso dei nati risulta inferiore a quello dei morti. Dunque si possono definire i flussi come variazioni di fondi qualitativamente omogenei.

5.2 LA TAVOLA DELLE TRANSAZIONI INTERSETTORIALI

La tabella 5.5 ci dà una misura fisica delle produzioni lorde e nette, ma non ci dà una misura in valore di quanto è stato complessivamente prodotto in un certo periodo dall'economia, né può informarci se, ad esempio, il settore agricolo ha guadagnato o

I prezzi delle merci consentono di sommare tra loro quantità di merci eterogenee...

perso nella produzione delle 1.200 unità di grano. Per rispondere a queste domande bisogna introdurre i prezzi delle merci e del lavoro.

In un'economia capitalistica le merci vengono valutate ai prezzi che si formano sul mercato, in base al loro valore di scambio. Costi e ricavi, il fatto che un imprenditore perda o guadagni, si possono determinare solo mediante dei prezzi.

L'introduzione dei prezzi rende omogenee, e quindi addizionabili, grandezze che per loro natura sono eterogenee. È possibile, in altri termini, calcolare il costo sostenuto dal settore agricolo (o dall'industria) per la produzione di 1.200 unità di grano e sottrarre poi questo costo al ricavo per calcolare il risultato economico della produzione.

Sia $p_g = 120.000$ lire il prezzo del grano per unità prodotta, sia $p_f = 90.000$ lire il prezzo del ferro, sempre per unità prodotta, e $w = 30.000$ lire il salario monetario per un giorno di lavoro nel settore del grano e nel settore del ferro.

Ci disinteressiamo per ora di come sono stati determinati questi prezzi: il problema si affronta nei capitoli immediatamente successivi. Conviene considerarli semplicemente come i prezzi vigenti negli scambi nel periodo in esame.

... e di ottenere la tavola delle transazioni

Nella tabella 5.5 moltiplichiamo la prima riga per $p_g = 120.000$; la seconda riga per $p_f = 90.000$; la terza riga, intestata al lavoro, per $w = 30.000$. Otteniamo la tabella 5.6, in cui le grandezze della tabella 5.5 sono espresse in termini monetari.

Tabella 5.6

Settori di impiego Merci impiegate	1	2	3	4	5	6	7	8
	Settore agricoltura	Settore industria	Totale impieghi intermedi	Consumi finali	Investimenti fissi lordi	Variazioni delle scorte	Totale impieghi finali	Totale risorse
1 grano	14,4	24,0	38,4	102,0	0	3,6	105,6	144,0
2 ferro	21,6	9,0	30,6	108,0	36,0	5,4	149,4	180,0
3 Totale costi per materie prime ed ausiliarie	36,0	33,0	69	210	36,0	9,0	255	324
4 salari	54,0	60,0	114,4	(Valori in milioni di lire)				
5 profitti lordi	54,0	87,0	141,0					
6 Valore aggiunto	108,0	147,0	255					
7 Valore della produzione	144,0	180,0	324					

La tabella 5.6 è chiamata **tavola delle transazioni** o **tavola inter-settoriale dell'economia**. Essa può essere generalizzata ad un numero molto elevato di settori, o meglio di branche produttive, ciascuna delle quali raggruppa al suo interno (o, come dicono gli economisti, aggrega o somma) più imprese o unità produttive abbastanza omogenee quanto al tipo di produzione. Ad esempio si possono unire tutte le imprese che producono prodotti industriali (è quanto abbiamo fatto nella tabella 5.6). Ma si possono adottare anche altri criteri; alcune volte si distinguono all'interno dell'industria i settori dell'abbigliamento, dei prodotti alimentari, della siderurgia, dei prodotti energetici, della meccanica ecc.; oppure si mettono in evidenza uno o più settori che producono non merci ma servizi destinati alle imprese e alle famiglie, come sono i servizi sanitari, i viaggi, i servizi di trasmissione delle informazioni e altri.

La tavola delle transazioni può essere idealmente suddivisa in quattro parti. La prima comprende l'insieme delle transazioni interindustriali (caselle derivanti dall'incrocio delle prime tre righe con le prime tre colonne), cioè gli impieghi o consumi intermedi. La seconda parte della tavola (le colonne 4, 5, 6, 7) riguarda il valore delle quantità di produzione di ciascun settore che vengono destinate agli impieghi finali. La terza parte (righe 4, 5, 6) riguarda l'ammontare dei redditi percepiti in ciascun settore dai lavoratori e dagli imprenditori-capitalisti. La quarta parte (settima riga e ottava colonna) rappresenta la produzione di ciascun settore.

La tavola delle transazioni è una rappresentazione contabile moderna del circuito economico discusso nel capitolo precedente. La seconda e la terza parte della tavola, gli impieghi finali e il valore aggiunto, contengono tutte le informazioni relative ai flussi di spesa e di reddito che legano imprese e lavoratori. In più, la tavola mette in luce anche gli scambi tra le imprese. In meno, rispetto ad esempio al circuito rappresentato in figura 4.3, essa non evidenzia i legami di natura finanziaria tra lavoratori, banche, Stato e imprese. Nel capitolo 18 forniremo una rappresentazione simmetrica a questa, che ha per oggetto esclusivamente flussi reali, che ci consentirà di analizzare la direzione dei flussi finanziari tra gli operatori.

Esaminiamo ora in dettaglio la tabella 5.6.

Lungo le prime due righe si leggono i valori del grano e del ferro destinati agli impieghi intermedi e agli impieghi finali. Il valore dei mezzi di produzione non durevoli (capitale circolante) impiegati nell'economia nel suo complesso ammonta a 69 milioni (incrocio tra terza riga e terza colonna); il valore degli impieghi finali di grano e ferro è di 255 milioni di lire (incrocio tra terza riga e settima colonna). Tutte queste grandezze sono misure *macroeconomiche*, ottenute cioè aggregando (sommando) informazioni relative ad ogni singola produzione.

Esaminando la tabella nel senso delle colonne, possiamo ora individuare il costo sostenuto dagli imprenditori agricoli nella produ-

La tavola delle transazioni si suddivide in quattro parti

La tavola delle transazioni è una rappresentazione contabile moderna del circuito economico

I profitti lordi

zione del grano: si ricava sommando il totale dei costi intermedi (incrocio prima colonna con terza riga) al costo dei salari in agricoltura, cioè $36,0 + 54,0 = 90,0$. E poiché al prezzo del grano ($p_g = 120.000$) il valore della produzione agricola è di 144 milioni, i profitti in agricoltura sono di 54 milioni.

Questa cifra è indicata nella tabella con l'espressione **profitti lordi**; lordi perché il valore indicato include il deperimento del capitale fisso impiegato nella produzione del grano.

Nella tavola c'è dunque una stima del consumo di capitale fisso. Supponiamo che nel settore agricolo sia in attività un macchinario, ad esempio una trebbia, costato 40 milioni, il quale viene rimpiazzato dopo dieci anni con un macchinario di uguale valore. Ogni anno, si può supporre, la trebbia perde un decimo del suo valore (4 milioni). Il profitto netto (profitto lordo — quota di ammortamento) è perciò di 50 milioni. La differenza tra profitto lordo e profitto netto si chiama **ammortamento**.

Siamo ora in grado di misurare in maniera sintetica il risultato economico conseguito nel periodo considerato. Se sommassimo il valore delle due produzioni ($144 + 180 = 324$) commetteremmo un errore, perché il valore della produzione agricola comprende anche una quota di quella industriale e viceversa. Dal valore delle due produzioni sottraiamo le rispettive quote impiegate come mezzi di produzione, i duplicati:

produzione agricola	—	impieghi intermedi di grano	=	impieghi finali di grano
144		38,4		105,6
produzione industriale	—	impieghi intermedi di ferro	=	impieghi finali di ferro
180		30,6		149,4

La somma degli
impieghi finali è
una misura
della produzione
dell'economia
priva di
duplicazioni

La somma degli impieghi finali è una misura della produzione agricola e industriale priva di quella parte utilizzata come capitale circolante, dunque priva di duplicazioni, e coincide con la somma dei salari e dei profitti dei due settori, come si può facilmente verificare nello schema seguente:

	Produzione totale	Settore A	Settore B	Impieghi finali
Produzione totale		144	180	
Merce agricola	144	— 14,4	— 24,0	= 105,6
Merce industriale	180	— 21,6	— 9,0	= 149,4
Valore aggiunto		108	+ 147	= 255

Il modo corretto per eseguire questa misurazione consiste nel sottrarre dal valore aggregato della produzione (324 milioni) il valore degli impieghi intermedi (69 milioni) al fine di evitare duplicazioni contabili. Perciò la produzione complessiva al netto

degli impieghi intermedi (chiamata anche prodotto interno lordo, o PIL) ammonta a 255 milioni di lire.

Come si può notare nella quinta riga, la somma dei salari e dei profitti lordi è indicata con il termine **valore aggiunto** (VA) (valore che si aggiunge ai costi sostenuti in ciascun settore per le materie intermedie). Il risultato economico così individuato è chiamato nella contabilità nazionale **reddito nazionale**.

Valore aggiunto
e reddito
nazionale

Pertanto, riassumendo, il reddito nazionale lordo (RNL) si può misurare come:

- a. valore della produzione netta (produzione complessiva meno impieghi intermedi);
- b. somma dei valori degli impieghi finali;
- c. somma dei salari e dei profitti lordi, cioè valore aggiunto.

Se sottraiamo al reddito nazionale il valore degli ammortamenti dell'economia (10 milioni di lire) otteniamo il **reddito nazionale netto** (RNN), definito come la differenza tra il reddito nazionale lordo (255) e gli ammortamenti (10).

SCHEDA

Il valore aggiunto

Il valore aggiunto di un settore è la differenza tra il valore della sua produzione e i suoi costi intermedi, dati dal valore dei beni e servizi acquistati da altri settori e utilizzati come mezzi di produzione. Valore aggiunto è valore che **si aggiunge** a quello dei beni e servizi intermedi, è il valore del lavoro (i salari) e dei profitti del settore.

La somma dei valori aggiunti settoriali è il **valore aggiunto** dell'economia, detto anche **reddito nazionale**.

La differenza tra la produzione totale e gli impieghi intermedi dell'economia è il valore degli **impieghi finali**. Poiché il valore aggiunto è definito nello stesso modo, impieghi finali e valore aggiunto dell'economia coincidono.

5.3 VALORI A PREZZI CORRENTI E VALORI A PREZZI COSTANTI

Sapere che il reddito nazionale di un certo periodo, supponiamo il 1985, è di 255 milioni di lire è certamente un dato interessante, ma non esaurisce la nostra curiosità; questa misura ha senso se raffrontata all'anno precedente o agli anni successivi o al reddito di altri paesi. Non ha un gran valore come misura assoluta, ma acquista significato come indice relativo.

**Reddito nazionale
a prezzi correnti**

Chiediamoci in primo luogo: da dove abbiamo ottenuto la cifra di 255 milioni di lire? L'abbiamo calcolata a partire dalla tabella 5.5, moltiplicando le produzioni finali di grano e ferro, rispettivamente 880 e 1.660 unità, per i rispettivi prezzi, $p_g = 120.000$, $p_f = 90.000$. È chiaro che se i due prezzi fossero stati diversi, anche il reddito nazionale avrebbe assunto un altro valore.

Ma vediamo il significato della grandezza nel tempo. Si conosca il reddito nazionale del 1984 calcolato in base ai prezzi in vigore in quell'anno, detti anche prezzi correnti, e supponiamo esso sia pari a 142 milioni di lire.

Nel 1985 abbiamo progredito o regredito?

La questione potrebbe apparire banale, perché il reddito del 1985 supera quello del 1984 di più del doppio. Ma il primo reddito potrebbe essere superiore al secondo non solo e non tanto perché nel 1985 si è prodotto un volume di merci superiore a quello del 1984, ma perché le merci finali del 1985 sono state valutate a prezzi superiori a quelli vigenti nel 1984. E questo non è un problema di poco conto.

Il reddito del 1984 risulti dalle seguenti quantità finali:

**Reddito nazionale
a prezzi costanti
o reddito reale**

	unità 1984	prezzo 1984	valore
grano	900	80.000	72.000.000
ferro	1.400	50.000	70.000.000
reddito nazionale 1984			142.000.000

Come si può osservare, nel 1984 la quantità finale di grano prodotta risultava superiore a quella del 1985. Il contrario accadeva per la produzione finale di ferro. Per effettuare un confronto corretto tra i due aggregati si può allora esprimere il reddito del 1985 ai prezzi del 1984. Cioè moltiplicare le quantità finali del 1985 per i prezzi del 1984:

	unità 1985	prezzo 1984	valore
grano	880	80.000	70.400.000
ferro	1.660	50.000	83.000.000
reddito nazionale 1985 ai prezzi 1984			153.400.000

Abbiamo così depurato il reddito del 1985 dalla variazione dei prezzi avvenuta tra il 1984 e il 1985. Il reddito del 1985 è ora espresso ai **prezzi del 1984** o, come si dice, ai **prezzi costanti in base 1984**, e viene indicato con l'espressione **reddito reale in base 1984** a significare che la sua grandezza rispetto al reddito del 1984 è da imputare alla sola variazione delle unità prodotte. La differenza tra il reddito del 1985 espresso ai prezzi del 1984 e il reddito del 1984 ($153.400.000 - 142.000.000 =$

L. 11.400.000), divisa per il reddito del 1984:

$$\frac{11.400.000}{142.000.000} = 8\% \text{ circa}$$

è la misura percentuale dell'accrescimento reale del reddito nel 1985 rispetto a quello del 1984, ed è chiamata **tasso di crescita del reddito reale** e, a volte, **tasso di sviluppo** dell'economia.

Dunque, quando si vuole misurare quanto è "realmente" variato il reddito nazionale di un paese, da un anno all'altro, si sceglie un sistema di prezzi vigente un certo anno (anno base); si moltiplicano questi prezzi per le produzioni finali dei vari anni e si ottiene una serie storica del reddito nazionale espressa a prezzi costanti. Il rapporto tra un termine della serie e quello precedente, moltiplicato per 100, è il tasso di crescita reale del reddito nel periodo considerato, o il tasso di crescita del reddito a prezzi costanti.

È bene sottolineare che i risultati che si ottengono con questo procedimento risentono in modo determinante del sistema di prezzi vigenti nell'anno base. Supponiamo che i prezzi del grano e del ferro nell'anno base (1984) non siano stati $p_g = 80.000$ e $p_f = 50.000$, ma invece $p_g = 110.000$ e $p_f = 6.000$. In tal caso i due redditi sarebbero risultati:

	unità 1984	prezzo 1984	valore	unità 1985	prezzo 1984	valore
grano	900	110.000	99.000.000	880	110.000	96.800.000
ferro	1.400	6.000	8.400.000	1.660	6.000	9.960.000
	reddito nazionale 1984		107.400.000	reddito nazionale 1985 ai prezzi 1984		106.760.000

Come si misura il tasso di sviluppo dell'economia

Il reddito nazionale **reale** del 1985 risulterebbe ora inferiore a quello dell'anno base, anche se le quantità sono quelle che erano all'esempio precedente e l'unica cosa che è cambiata sono i prezzi relativi (prezzo del grano rispetto a quello del ferro).

È difficile che i prezzi relativi varino così drasticamente nel passare da un anno al successivo, ma questo può verificarsi benissimo quando l'intervallo è di un ventennio o giù di lì. Il metodo utilizzato per effettuare la comparazione intertemporale tra i redditi non è accettabile se nel periodo che intercorre tra l'anno base e l'anno corrente la struttura dei prezzi ha subito modifiche rilevanti; andranno calcolati allora anni base diversi. Si può anche applicare il procedimento inverso, e determinare in media quanto sono cresciuti i prezzi da un anno all'altro.

Nell'esempio sopra riportato, il rapporto tra il reddito a prezzi correnti e quello a prezzi costanti è:

$$\frac{255.000.000}{153.400.000} = 1,66232$$

Importanza dei prezzi relativi nell'anno base

**A che serve un
indice di prezzo**

e fornisce la misura percentuale dell'accrescimento medio dei prezzi dei due beni (1,66232 si indica con il termine di **deflatore** o **indice implicito di prezzo** del reddito; 66,232% è l'accrescimento percentuale medio dei prezzi o tasso medio di inflazione dell'economia tra il 1984 e il 1985).

L'indice dei prezzi di una qualsiasi grandezza economica aggregata (il reddito nazionale, ma anche i consumi finali, gli investimenti fissi, ...) può essere usato per riesprimere quella grandezza a prezzi costanti, ossia ai prezzi di un anno base. Nel nostro esempio è sufficiente dividere il reddito nazionale corrente 1985 per il deflatore:

$$\frac{255.000.000}{1,66232} = \text{L. } 153.400.000$$

per ottenere il reddito 1985 a prezzi costanti, su base 1984. Nel calcolare una qualsiasi grandezza aggregata in termini reali è necessario prestare attenzione non solo alle variazioni dei prezzi relativi nel tempo, ma anche ai mutamenti che si verificano nella composizione fisica dell'aggregato. La tabella 5.7 presenta la composizione percentuale per capitoli del valore dei consumi delle famiglie in alcuni anni che l'ISTAT ha assunto come anni base per il calcolo della crescita reale dei consumi.

**Tabella 5.7 - STRUTTURA DEI CONSUMI ADOPERATA PER
CALCOLARE GLI INDICI DEL COSTO DELLA VITA
IN BASE 1938, 1961, 1966, 1970, 1980**

Consumi \ Anni	1938	1961	1966	1970	1980
Alimentazione	66,40	54,65	48,71	46,66	34,97
Abbigliamento	5,30	9,80	10,24	10,06	10,46
Elettricità e combustibili	7,20	4,63	5,14	3,46	3,39
Abitazione	14,30	11,29	9,01	8,30	4,82
Beni e servizi vari	6,80	19,63	26,90	31,52	46,36
Complesso	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: ISTAT, *Numeri indice dei prezzi, Metodi e Norme*, anni vari.

LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E IL SETTORE ESTERO

APPROFONDIMENTO

La tavola delle transazioni (tabella 5.6) che è stata rappresentata nel paragrafo 5.2 è l'immagine completa di un'economia industriale sul piano strutturale, ma presenta numerose semplificazioni. Una prima e importante omissione è la mancata considerazione della Pubblica Amministrazione (PA), che comprende lo Stato, gli enti previdenziali, le Regioni, le Province, i Comuni e altri enti minori. Questi aspetti istituzionali saranno approfonditi nel corso di Scienza delle finanze. In una moderna economia industriale la PA svolge funzioni importanti, che incidono in maniera determinante nella formazione e distribuzione del reddito nazionale. Essa preleva imposte sui redditi dei lavoratori e degli imprenditori-capitalisti e impiega le entrate fiscali (le imposte) per fornire dei servizi sia alle famiglie, sia alle imprese. Alcuni di questi servizi sono caratteristici della PA e non possono, per la loro natura, essere erogati dai privati, ad esempio la giustizia, la difesa esterna, l'ordine pubblico. Altri servizi, come l'insegnamento, la sanità, la previdenza, il trasporto, possono essere forniti dai privati, ma nella maggior parte dei paesi occidentali sono gestiti dalla PA. Per erogare questi servizi la PA acquista dalle imprese merci e servizi e impiega lavoratori (pubblici dipendenti) ai quali paga uno stipendio o un salario.

Anche nella produzione di servizi pubblici si impiegano merci e lavoro. La particolarità della PA rispetto agli altri settori produttivi sta nel fatto che essa produce essenzialmente servizi non destinati alla vendita, di cui sono beneficiari sia le unità produttive che le famiglie, ma il cui valore non è ripartibile tra i singoli comparti per difficoltà di rilevazione statistica. Inoltre poiché tali servizi non hanno un prezzo di mercato (la giustizia e la tutela dell'ordine pubblico, ad esempio, non sono venduti come un servizio di consulenza o la prestazione di un professionista; altri servizi, come quello ferroviario o postale, hanno un prezzo che spesso non copre neppure il costo), la loro valutazione viene fatta sulla base dei costi complessivamente sostenuti per la loro produzione, cioè sommando gli acquisti intermedi di merci della PA e gli stipendi pagati ai pubblici dipendenti. Nello schema di contabilità nazionale adottato in Italia il valore dei servizi della PA forniti alla collettività in un certo anno viene indicato con l'espressione **consumi pubblici**. Riepilogando

$$\begin{array}{ccccc} \text{valore della} & & & & \text{stipendi +} \\ \text{produzione} & = & \text{consumi pubblici} & = & \text{valore degli acquisti} \\ \text{della PA} & & & & \text{intermedi} \end{array}$$

Conviene ora riassumere, con l'aiuto della figura 5.1, i flussi di reddito e spesa tra famiglie, imprese, PA, settore estero. Nella figura 5.1 compare il settore **banche** (ne parleremo al capitolo 19). Esso svolge il ruolo di convogliare i risparmi monetari delle famiglie verso le imprese e la PA (verso quest'ultima nel caso in cui le spese per la fornitura dei servizi pubblici superino le imposte prelevate alle famiglie e alle imprese).

Nella figura 5.1 si legge che le famiglie ricevono dalle imprese e dalla PA il valore aggiunto (reddito nazionale), cioè la somma di salari,

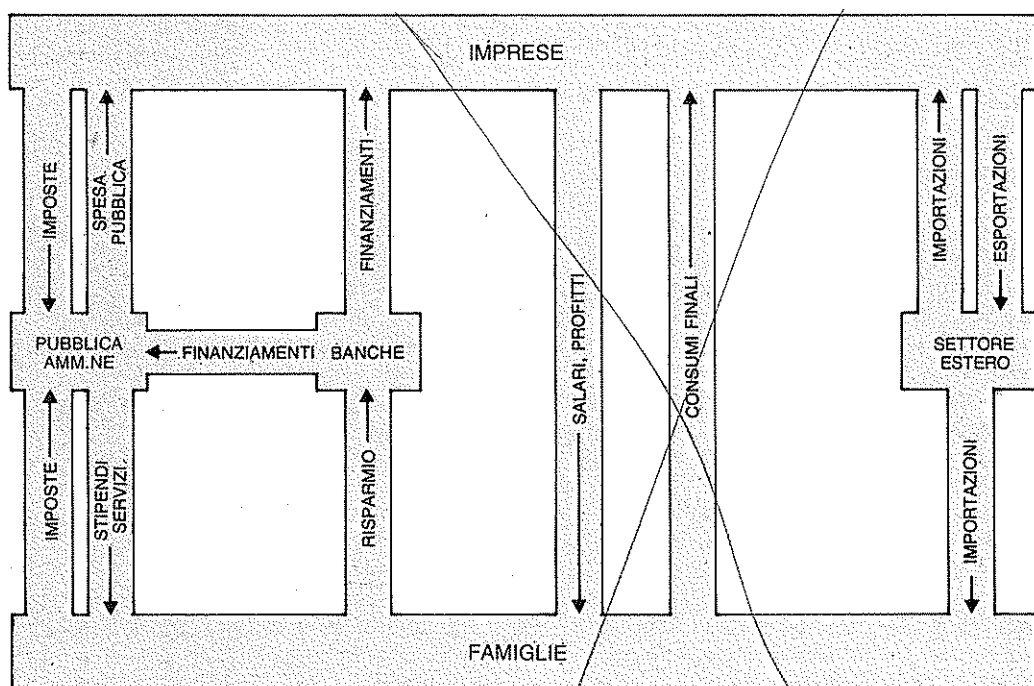


Fig. 5.1 - Flussi di reddito e spesa tra famiglie, imprese, PA e settore estero.

stipendi e profitti. Le famiglie impiegano in primo luogo questi redditi per pagare le imposte alla PA. Il reddito rimanente, detto *reddito disponibile*, viene impiegato per fare acquisti di beni di consumo dalle imprese; la parte che ancora residua, il **risparmio**, fluisce al sistema bancario che concede finanziamenti alle imprese e alla PA. I finanziamenti ricevuti dalle imprese si indirizzano a spese per investimento, alla acquisizione cioè di strumenti di produzione prodotti dalle imprese stesse. I finanziamenti assorbiti dalla PA coprono la differenza tra la spesa pubblica, che beneficia imprese e famiglie, e le entrate, che derivano dalle imposte pagate dalle famiglie sui redditi percepiti e dalle imprese su quella parte dei profitti non trasferiti alle famiglie dagli imprenditori-capitalisti (profitti trattenuti). I flussi che escono dalla PA sono comprensivi anche dei sussidi alle famiglie e dei contributi a favore delle imprese.

Per il settore estero si osserva come sia le famiglie che le imprese utilizzano una parte dei rispettivi redditi per effettuare importazioni di merci e servizi, mentre solo le imprese effettuano vendite all'estero. La differenza tra esportazioni ed importazioni è la spesa netta di un paese nei suoi rapporti commerciali con l'estero.

Il RNL è un concetto indispensabile per osservare e spiegare il funzionamento della nostra economia, ma è bene comprendere quali sono i difetti, oltre ai pregi, di quello che è forse il più importante degli indicatori economici.

1. Il RNL è in valore, non in unità fisiche

Esso cioè non ci dice quanti beni e quanti servizi sono stati prodotti ma solo qual è il valore delle vendite di beni e servizi. Come è noto, nascono problemi quando vogliamo confrontare i RNL di anni diversi per determinare se il benessere è aumentato o si è ridotto. Se i prezzi nel secondo anno sono maggiori, il RNL sarà maggiore anche se l'effettivo volume della produzione è immutato o minore.

Sarebbe semplice correggere questo cambiamento dei prezzi, se tutti i prezzi cambiassero nella stessa misura o proporzione. In questo caso sarebbe facile parlare di RNL "reale" — cioè il valore corrente del RNL modificato a seconda dei cambiamenti dei prezzi — come se riflettesse l'effettivo aumento o diminuzione del prodotto. Il problema dei prezzi diventa però più difficile quando i prezzi cambiano in diverse proporzioni o in diverse direzioni, come spesso succede: allora un confronto del RNL "reale" da un anno all'altro, e specialmente su un arco di anni abbastanza lungo, è inevitabilmente in una certa misura arbitrario.

2. Il RNL può non riflettere i cambiamenti di qualità del prodotto

Questo secondo difetto del RNL illustra un ulteriore indice della sua inadeguatezza a trattare la dinamica degli aspetti "reali". Il problema in questo caso è il livello di utilità di beni e servizi: in una società caratterizzata dal progresso tecnologico, i beni "migliorano" nel corso del tempo, e beni nuovi vengono introdotti continuamente nel mercato. In una società urbanizzata, con una densità di popolazione continuamente crescente, l'utilità di certi altri beni può diminuire al passare del tempo: per esempio un viaggio in aereo è oggi certamente preferibile rispetto a 20 o 30 anni fa, mentre un viaggio in metropolitana non lo è; e quarant'anni fa i televisori non esistevano nemmeno.

Gli esperti degli uffici statistici pubblici cercano di tenere conto dei cambiamenti di qualità dei beni e servizi. Comitati composti da questi esperti e da rappresentanti dell'industria si incontrano per decidere in che misura gli aumenti di prezzo rappresentano miglioramenti nella qualità dei prodotti. È molto difficile stabilire se questi comitati diano troppa o troppo poca importanza ai cambiamenti di qualità: negli anni '50 si decise di considerare le "pinne" sulle automobili come un miglioramento di qualità e non come un aumento di prezzo: le pinne non aumentavano certo le prestazioni dell'automobile, ma si pensava che ne migliorassero l'estetica.

* Lettura tratta da R.L. HEILBRONER, L. THURLOW, *Capire la macroeconomia*, Etas Libri, Milano, 1981, pp. 74-81.

Beni completamente nuovi come i videotelefonati sono ancora più problematici. Chiaramente, un videotelefono non è un normale telefono; e tuttavia, in che misura rappresenta un miglioramento di qualità? Poiché non è possibile rispondere in modo soddisfacente a questa domanda, i videotelefonati saranno valutati al loro prezzo di vendita in ciascun anno. Se il prezzo dei videotelefonati, una volta che vengano prodotti in massa, diminuisce di molto, la valutazione del RNL a prezzi 1980 darà un "peso" molto maggiore ai videotelefonati che la valutazione del RNL a prezzi 1990. Questa è una delle ragioni principali per cui gli anni base e le formule di deflazione vengono periodicamente riconsiderati.

3. Il RNL non riflette le finalità della produzione

Una terza difficoltà consiste nel fatto che il RNL è del tutto indipendente dalle finalità della produzione. Se in un certo anno il RNL aumenta di un milione di dollari a causa di un aumento delle spese per l'istruzione, e in un altro anno aumenta della stessa misura per un aumento nella produzione di sigarette, in ambedue i casi le cifre mostrano la stessa "crescita" del RNL. Anche la produzione di beni che si rivelano del tutto inutili o dispendiosi (come l'auto Edsel che nessuno voleva o come gli armamenti che diventano obsoleti nel momento in cui appaiono) viene contata come parte del RNL.

E il problema del deterioramento ambientale aggiunge un'altra difficoltà.

Alcune componenti della crescita del RNL contribuiscono direttamente alla crescita dell'inquinamento: per esempio la produzione di automobili, carta o acciaio. Altre componenti della crescita del RNL sono necessarie per controllare l'inquinamento, come gli impianti di depurazione dei rifiuti o la produzione di un motore a combustione interna "pulito". E ancora altre componenti della crescita del RNL, come la maggior parte dei servizi personali, non hanno un impatto diretto rilevante sull'ambiente.

La crescita non è un processo privo di rischi, e non è possibile considerare tutti i tipi di produzione ugualmente compatibili con la sicurezza della crescita di lungo periodo. Ma su questo problema la semplice cifra del RNL non ci dice nulla. Per esempio, la misura convenzionale del RNL non tiene conto dei prodotti dannosi che spesso vengono generati dalla produzione: in realtà tutte le forme di inquinamento e di congestione diminuiscono il piacere o l'utilità individuale e dovrebbero essere sottratte dal RNL. E tuttavia, date le nostre procedure contabili, esse sono incluse nel RNL. E allo stesso modo non sottraiamo dal RNL le spese compiute per riparare i danni provocati da altre voci comprese nel RNL: per esempio, le spese di lavanderia in cui incorriamo a causa del fumo di una fabbrica vicina diventano parte del RNL, sebbene la pulizia dei vestiti non aumenti il nostro benessere, ma lo riporti semplicemente al livello di partenza.

Questi costi di "depurazione" degli effetti negativi della crescita economica sono solo un esempio del gran numero di spese "preventive" comprese nel RNL. Le spese preventive sono effettuate per prevenire l'accadere di eventi o situazioni spiacevoli, piuttosto che per fare accadere cose piacevoli. In questa categoria, possiamo aggiungere alle spese per la protezione dell'ambiente le spese militari e per l'ordine pubbli-

co, le spese per la difesa del suolo, i costi delle varie riparazioni, e una parte considerevole delle spese mediche. Queste spese non sono desiderate di per se stesse, ma ci vengono imposte a causa di circostanze create dall'uomo.

4. Il RNL non include la maggior parte di quei beni e servizi che non vengono posti in vendita sul mercato

Il RNL dovrebbe dirci qual è la nostra produzione finale: e tuttavia non include uno dei lavori più utili e una delle fonti principali di utilità per il consumatore — il lavoro domestico femminile, per la manutenzione e la pulizia delle case. Ma se questo lavoro fosse pagato, se cioè dovessimo assumere cuochi, cameriere e baby-sitters invece di fare affidamento sulle mogli per questi servizi, il RNL includerebbe i loro servizi come prodotto finale, poiché essi verrebbero acquistati sul mercato. Poiché il lavoro delle casalinghe non viene pagato, esso è escluso dal RNL.

La difficoltà in questo caso è che c'è la tendenza storica a comprare servizi "esterni" al posto dei servizi domestici. Le lavanderie, le panetterie, i ristoranti ecc. effettuano servizi che una volta erano effettuati all'interno della famiglia; perciò il processo di monetizzazione delle attività dà alle statistiche del RNL una spinta verso l'alto a cui non corrisponde un aumento del prodotto reale.

Un altro problema simile è che alcune componenti del RNL sono pagate solo da una parte della popolazione. Gli affitti per esempio misurano i servizi offerti dai proprietari agli inquilini e perciò vengono inclusi nel RNL, ma che dire di coloro che vivono in abitazioni di loro proprietà e non pagano affitto? E che dire della famiglia che coltiva parte degli alimenti nell'orto di casa e quindi non li acquista sul mercato? Per includere questo "consumo libero" nel RNL gli statistici del Dipartimento del Commercio aggiungono un valore "imputato" che dovrebbe includere il valore di questi beni e servizi cui non corrisponde un esborso di cassa.

5. Il RNL non considera il valore del tempo libero

Il tempo libero, di cui noi possiamo godere di per se stesso, è anche necessario per poter consumare beni e servizi materiali. Una barca senza il tempo di usarla ha ben poco valore per il consumatore. Con il passare degli anni, il benessere individuale e nazionale aumenta perché ciascuno ha più tempo libero, ma il valore del tempo libero non viene contato nel RNL.

Il tempo libero non è stato integrato nella misurazione del RNL poiché gli economisti non sono riusciti a trovare una tecnica per misurarne la quantità o per attribuirgli un valore. Che cosa si dovrebbe sottrarre alla giornata di 24 ore per ottenere il tempo libero?

Se qualcuno ci chiedesse di dividere la nostra giornata in ore che ci danno piacere (utilità) e ore che ci danno dispiacere (disutilità), come divideremmo la nostra giornata? Quasi tutti noi saremmo molto incerti, perché molte ore sarebbero difficilmente attribuibili a una delle due categorie — e se questa decisione è difficile per noi, lo sarà tanto di più per gli economisti che si occupano di contabilità nazionale.

Di conseguenza, il RNL non è una misura realistica dei cambiamenti del nostro effettivo standard di vita.

6. Il RNL non ci offre nessuna indicazione per ciò che riguarda la distribuzione dei beni e servizi tra la popolazione

Le società differiscono grandemente nel modo in cui allocano la produzione di beni e servizi tra la popolazione. In una società puramente egualitaria, ciascuno dei cittadini gode della stessa quantità di beni e servizi. Molte società stabiliscono standard di consumo minimi per gli individui e le famiglie. Ben poche decidono deliberatamente di lasciare affamata una parte della popolazione se hanno la possibilità economica di fare altrimenti. E tuttavia conoscere il RNL di un paese non ci dice nulla su come il RNL è suddiviso tra gli abitanti. In un paese ricco possono esservi molte famiglie povere, mentre un paese povero può avere molte famiglie ricche.

Tuttavia, con tutti i suoi difetti, il RNL resta il modo più semplice di sintetizzare il livello totale dell'attività di mercato dell'economia. Se vogliamo una misura sintetica del benessere, sarà meglio usare indicatori sociali specifici come la durata della vita, il livello sanitario, la disponibilità e il costo dell'assistenza medica, la varietà e l'abbondanza della dieta ecc. Il RNL non ci dice nulla circa queste variabili, ma d'altra parte non sempre siamo interessati a misurare il benessere, anche perché è una nozione troppo complessa per essere sintetizzata in una singola misura. In ogni caso, il RNL è divenuto la misura più comunemente usata nella maggior parte dei paesi del mondo, e sebbene altre forme di misurazione siano forse destinate a divenire più importanti nel futuro, il RNL sarà un termine centrale del lessico economico ancora per molto tempo.

APPROFONDIMENTO

UN PO' DI STORIA DEL CALCOLO DEL REDDITO NAZIONALE

I primi tentativi di misurazione numerica del reddito nazionale risalgono all'inglese William Petty (1623-1687), considerato il fondatore dell'aritmetica politica, e maggiormente a Gregory King (1648-1712), che stimò con metodi ingegnosi il reddito nazionale dell'Inghilterra nel 1696.

In epoca più recente, nel 1923-'24, si produssero in Unione Sovietica i primi schemi contabili, legati agli obiettivi della programmazione socialista, che descrivevano l'attività dell'intero sistema economico. Questi schemi traevano ispirazione dalla visione dell'economia propria degli economisti classici, in particolare da Quesnay e da Marx. Wassily Leontief (premio Nobel per l'economia nel 1973) riprese queste esperienze negli Stati Uniti, dove nel 1931 iniziò la costruzione della prima tavola delle transazioni, i cui risultati preliminari furono resi noti nel 1936.

Nello stesso anno John Maynard Keynes pubblicava la sua *Teoria generale* in cui, dimostrando che la crisi dell'economia capitalista di quegli anni dipendeva da una carenza della domanda complessiva,

apriva la via per un ampio intervento pubblico in economia. Lo stesso Keynes, in un libretto pubblicato all'inizio della seconda guerra mondiale (*Come pagare il costo della guerra*, Londra, 1940), forniva un esempio illuminante dell'utilità di disporre di un quadro di conti economici dell'intera economia per formulare proposte quantitative per interventi di politica economica.

In epoca contemporanea i grandi pionieri della contabilità sociale sono stati S. Kuznets e Colin Clark. Il primo ha costruito le serie storiche del reddito nazionale e di altri aggregati per gli Stati Uniti e successivamente ha allargato le sue indagini a vasti raffronti internazionali. Del secondo è rimasta famosa la **legge dello sviluppo**, in base alla quale all'accrescersi del reddito nazionale il peso del settore primario e secondario (l'agricoltura e l'industria) declinerebbe, mentre si accrescerebbe il peso del settore terziario (i servizi).

Nel 1947 le Nazioni Unite fecero il primo tentativo di uniformare i criteri di definizione e rilevazione delle informazioni economiche che andavano accumulandosi nei vari paesi. Da allora le ricerche sono proseguite nella direzione di un affinamento degli schemi di derivazione keynesiana e di una loro integrazione all'interno delle tavole delle transazioni.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Abbiamo visto come da informazioni a livello di settore relative alle quantità di merci e di lavoro impiegate per ottenere una certa produzione si passi ad una rappresentazione dell'intero sistema economico (tavola delle transazioni), da cui si traggono sia informazioni aggregate, valide cioè per l'economia nel suo complesso, sia informazioni disaggregate, che si riferiscono cioè solo a parti del sistema economico.

Per mezzo di un sistema di prezzi, abbiamo calcolato il reddito nazionale della nostra economia e verificato che esso coincide con il valore delle merci che hanno avuto destinazione finale (impieghi finali). Questi concetti e il quadro contabile disaggregato da cui siamo stati in grado di estrarli formeranno il necessario background di tutti i capitoli successivi.

Le domande che seguono aiutano a fissare le questioni più importanti.

- Il RNL è una misura corretta della produzione finale? Perché?
- Perché la somma dei valori aggiunti settoriali è uguale al valore della produzione finale dell'economia?
- Perché il RNL è una grandezza-flusso?
- Perché il capitale fisso è una grandezza-fondo?
- Che cosa significa RNL a prezzi costanti?
- Che cos'è un indice implicito di prezzo?
- Come si calcola il valore della produzione della Pubblica Amministrazione?
- Come si determina il valore aggiunto della Pubblica Amministrazione?
- Perché le importazioni aumentano le possibilità di consumo ma non il RNL?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Il concetto di prodotto netto inteso come eccedenza di produzione sugli impieghi si può far risalire al francese Quesnay (1694-1774). Il suo famoso "Tableau économique" si può considerare come il prototipo delle moderne tavole delle transazioni. Queste idee sono state poi sviluppate dagli economisti classici e da Marx. Gli sviluppi recenti dell'analisi delle interdipendenze settoriali fanno capo ai lavori di W. Leontief e di P. Straffa. Sui modelli input-output e sulle loro applicazioni si può consultare W. Leontief, *Teoria economica delle interdipendenze settoriali*, Etas Kompass, Milano, 1969. Sugli argomenti affrontati negli approfondimenti si possono consultare V. Siesto, *Teoria e metodi di contabilità nazionale*, Giuffré, Milano, 1973, e A. Giannone, *Appunti di istituzioni di statistica economica*, La Sapienza, Roma, 1979.

Parte seconda

PRODUZIONE, PREZZI E MERCATI

6. IL COMPORTAMENTO DEI CONSUMATORI E LA TEORIA DELLA DOMANDA

SOMMARIO

Studieremo ora l'evoluzione dei consumi nel tempo; la spesa per il consumo è una componente *importante del reddito* (si consumano i 2/3 del reddito) e *relativamente stabile* nel tempo. Questo aspetto della spesa per consumi sarà ripreso quando, alla fine di questa parte, tratteremo delle componenti strutturali della domanda e dell'offerta globale in relazione alla determinazione del reddito di equilibrio.

Nel seguito del capitolo vedremo come varia la domanda della quantità consumata di una qualsiasi merce al variare del suo prezzo, dato il reddito e i prezzi delle altre merci. Tale relazione, in molti casi, assume un andamento discendente e viene chiamata dagli economisti *curva di domanda della quantità del bene al variare del suo prezzo*.

6.1 GENERALITÀ SULLA TEORIA DEL CONSUMO

Il consumo è l'attività mediante la quale le famiglie usano beni e servizi per soddisfare le loro esigenze. Per acquistare dei beni è necessario spendere tutto o parte del reddito percepito e quindi il consumo riflette la grandezza del reddito, i prezzi delle merci, le abitudini della gente e altri elementi. La teoria economica ha costruito, nel corso del suo sviluppo, diversi schemi teorici per capire il comportamento dei consumatori.

Secondo la *teoria classica del consumo di sussistenza* gli individui hanno poca scelta tra i diversi beni e servizi da acquistare e da consumare, ma sono vincolati ad un paniere di generi di consumo che in ogni epoca può essere definito come adeguato a garantire la loro sopravvivenza. Per ogni famiglia operaia si possono definire la quantità di alimenti di tipo diverso, il numero dei capi di vestiario e simili necessari al sostentamento e alla riproduzione e il reddito da lavoro è in grado di garantire tutti e solo gli acquisti di tali generi di consumo. Gli stessi capitalisti imprenditori, che sono remunerati dal profitto, non sono liberi di impiegare come vogliono i propri guadagni, perché l'assillo della concorrenza li

**Secondo
la teoria classica
del consumo
di sussistenza
il consumo è
subordinato alla
accumulazione
del capitale**

La teoria
neoclassica
o marginale
ritiene che il
consumo sia il
fine primario
della produzione

Le scelte
di consumo
sono, nel mondo
moderno,
soggette a
numerosi
condizionamenti

Esiste una teoria
macroeconomica
del consumo...

... e una teoria
microeconomica

spinge ad investire una parte cospicua dei loro profitti e ad apparire frugali nello spendere in consumi; se non lo facessero, verrebbe meno il loro stesso ruolo nella società. Forse solo i ceti sociali non direttamente inseriti nella produzione capitalistica, i redditi o *rentiers*, che non sono né salariati né imprenditori ma ricavano il proprio reddito in virtù del possesso delle miniere o delle terre, possono spendere e scialacquare a loro piacimento fino a che le risorse da cui traggono la loro ricchezza non siano esaurite.

Secondo la *teoria neoclassica o marginale*, che si è affermata successivamente, il consumatore è invece al centro del mercato e la produzione è orientata a soddisfare le sue richieste. Se i beni non vengono richiesti, le imprese che li producono falliranno e se ne produrranno di diversi.

Secondo questo schema, il consumatore tipo è un soggetto che sceglie liberamente quell'assortimento di beni e servizi che gli procurano la massima soddisfazione: egli è condizionato dalla società che certamente plasma i suoi bisogni, ma alla fin fine, assunte come dati tutte le influenze esterne, la sua scelta dipende soprattutto dai prezzi delle merci e dal reddito disponibile.

Si dice anche che secondo questa impostazione, essenzialmente individualistica, il consumatore è sovrano, in quanto in un'economia di mercato saranno acquistati quei beni e servizi che saranno ritenuti più utili.

La realtà smentisce, come è facile capire, le ipotesi estreme di un consumatore totalmente schiavo e di un soggetto totalmente libero. Nelle economie sviluppate i redditi delle famiglie non provengono, di solito, solo dai salari, ma uniscono spesso interessi e profitti alla remunerazione da lavoro dipendente; spesso ad un'unica unità affluiscono più redditi diversi. I redditi poi sono sufficientemente alti da non far apparire le scelte dei consumatori come rigidamente obbligate alla sussistenza. D'altra parte anche la sovranità del consumatore non è priva di condizionamenti: la scelta dell'abitazione, del lavoro, del mezzo di trasporto per recarsi in ufficio a volte è ben poco libera nel mondo moderno! Campagne pubblicitarie, azioni promozionali, sconti, mezzi di comunicazione, desiderio di imitazione fanno sì che anche gli acquisti più insignificanti godano di un grado di libertà veramente molto basso.

La teoria economica tratta del consumo in termini globali o **macroeconomici** quando considera la spesa di tutte le famiglie, indipendentemente dalla composizione della spesa stessa, senza considerare cioè l'assortimento dei beni e dei servizi acquistati. Non distingue nemmeno il tipo di reddito percepito dai componenti la famiglia, ma fa dipendere in modo alquanto "grossolano" il consumo dal reddito complessivo della collettività.

In termini **microeconomici**, invece, la teoria economica studia la composizione della spesa individuale per il consumo; vale a dire perché si compera tanta carne, tanta benzina e così via. E per

far questo è necessario riferirsi ad una specifica famiglia, spesso la famiglia tipo (genitori e due figli, ad esempio) che gode di un reddito medio e il cui comportamento può rappresentare quello della generalità; la scelta tra i vari beni dipende da tutte le circostanze dette, ma certamente anche dai prezzi delle merci e dei servizi e dal reddito guadagnato e disponibile alla spesa.

6.2 IL CONSUMO E LO SVILUPPO DEL REDDITO NAZIONALE

Vediamo in primo luogo che la spesa per consumi costituisce circa i $2/3$ del reddito nazionale in ogni sistema economico moderno: la spesa per consumi è quindi di gran lunga la maggior categoria di spesa. Non vi è dunque nulla da meravigliarsi se consumo e reddito nazionale seguono itinerari simili, vanno di pari passo, come mostra la figura 6.1.

A livello macroeconomico il consumo complessivo è una frazione costante del reddito disponibile...

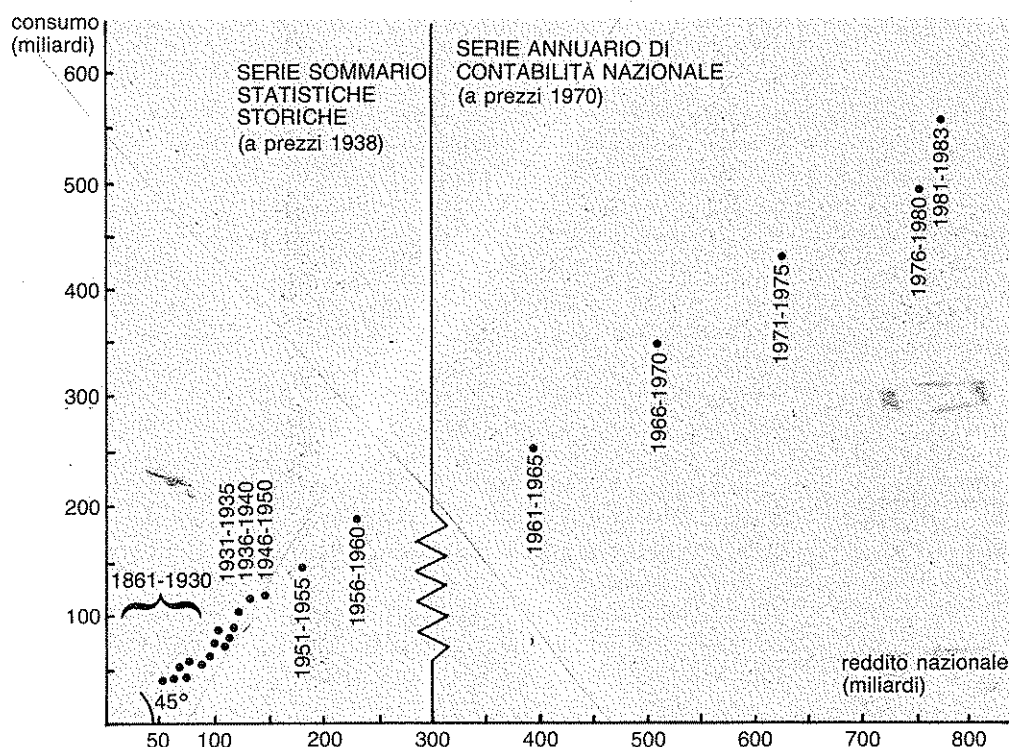


Fig. 6.1 - L'andamento del consumo sul reddito nazionale è stabile e lineare: in altre parole, il rapporto tra consumo e reddito segue un trend ben definito nel tempo, facilmente prevedibile.⁽¹⁾

(1) Per i dati della figura 6.1 e della successiva figura 6.2, fonte: fino al 1960, ISTAT, *Sommario di statistiche storiche*; poi ISTAT, *Annuario di contabilità nazionale* e *Annuario di statistica*, Roma, anni vari.

... ma l'importanza
delle singole
classi del
consumo cambia
profondamente
nel tempo

La legge di Engel
afferma che la
spesa per
l'alimentazione
cresce meno che
proporzionalmente
al reddito

Nell'asse orizzontale misuriamo il reddito nazionale dell'Italia a prezzi costanti, nell'asse verticale il consumo a prezzi costanti; la bisettrice è la linea dell'uguaglianza tra consumo e reddito (nell'ipotesi che tutto il reddito venga consumato), mentre la sequenza dei punti rappresenta il consumo medio che si è effettivamente verificato.

Si tratta di una spesa relativamente stabile nel tempo, anche se il dato globale che si riferisce al totale dei consumi mostra delle evoluzioni significative al proprio interno.

Il maggior flusso in cui si può suddividere la spesa per beni di consumo è senz'altro quello costituito dai beni non durevoli, la cui vita economica è molto breve, come i prodotti alimentari, i capi di abbigliamento, le spese per l'energia elettrica, i servizi per i consumatori e altri. I servizi comprendono per lo più acquisti non materiali come, ad esempio, l'affitto, la parcella del medico o dell'avvocato, il biglietto del cinema o del teatro, il biglietto dell'autobus o del treno, e cose simili. Il secondo flusso in ordine di importanza è costituito dalla spesa per beni di consumo durevoli che, come dice il nome, include beni come le automobili e gli elettrodomestici, la cui vita economica è considerevolmente superiore a quella della maggior parte dei beni non durevoli. Possiamo considerare tali beni come una specie di capitale materiale acquistato dai consumatori, una spesa che rassomiglia di più a un investimento che a un consumo nel significato usuale del termine. Le connessioni che si possono instaurare tra questi flussi di spesa dei consumatori sono assai interessanti e complesse. Come è facile attendersi, alcuni beni, come gli alimentari, tendono a perdere di importanza al crescere della ricchezza disponibile delle famiglie, altri invece tendono ad acquistarne, come i servizi, le spese per l'istruzione, quelle per le cure mediche, quelle per i divertimenti e i trasporti.

La regolarità di fondo di tali comportamenti emerge bene nella figura 6.2 che illustra quella che gli economisti chiamano la legge di Engel (Ernst Engel, statistico prussiano dell'Ottocento): tale legge afferma che la spesa per l'alimentazione cresce meno che proporzionalmente al crescere del reddito e che di conseguenza i consumi tendono a spostarsi verso le altre voci della spesa (casa, abbigliamento e servizi).

Come ci potevamo ben aspettare, i dati riferiti all'economia italiana mostrano, a partire dal 1860, una diminuzione senza soluzione di continuità della quota della spesa destinata ai generi alimentari. In una prima fase di crescita (fino al 1921), comunque, la composizione della spesa per consumi non muta gran che: di fatto alcune ricerche hanno dimostrato che al di sotto di una quota "minima" di reddito la domanda conserva una composizione sostanzialmente rigida e le proporzioni tra i vari tipi di spesa non cambiano di molto. Successivamente, fino al 1938, i consumi alimentari si riducono, ma ciò non costituisce tanto una verifica della legge di Engel, quanto piuttosto il segno di un arretramento delle condizioni di vita che si è verificato durante il regime fasci-

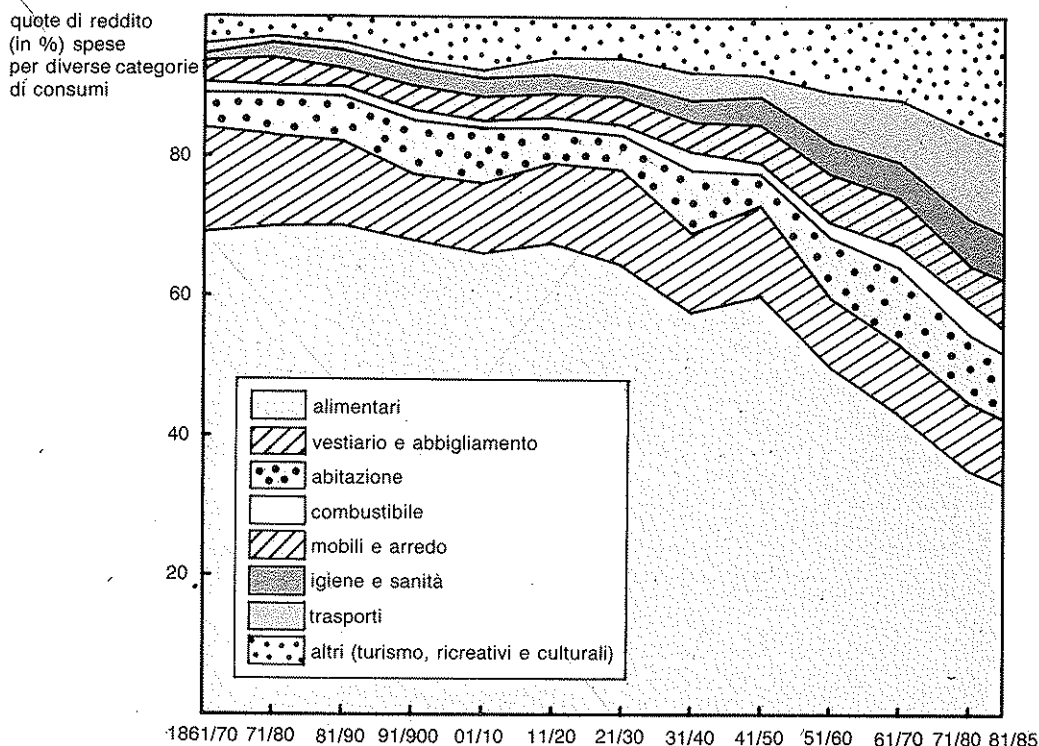


Fig. 6.2 - All'aumentare del reddito disponibile, ossia al passare del tempo, le quote spese per le diverse categorie di consumi mutano. Si riducono i consumi alimentari, mentre crescono quelli relativi alle spese per la casa, all'igiene e sanità, ma specialmente quelli per gli spettacoli, i viaggi e il turismo.

sta. In quegli anni l'aumento del reddito complessivo è stato modesto, i salari reali si sono contratti, la percentuale dei consumi alimentari è caduta con una riduzione dei consumi pro capite e del loro contenuto nutritivo: in particolare si sono ridotti quelli più ricchi di vitamine e proteine, la cui diffusione usualmente si accompagna al miglioramento del tenore di vita delle classi meno abbienti. È sorta per la prima volta una domanda per mezzi di trasporto privati e sono cresciute di importanza le spese per i servizi, anche a seguito del massiccio trasferimento di lavoratori dalle campagne alle città, dall'agricoltura alle attività terziarie; con la conseguente domanda di istruzione, di trasporti urbani, di negozi e di servizi, beni senza i quali ormai ci sarebbe difficile immaginare la nostra vita di tutti i giorni.

Il periodo post-bellico è caratterizzato da una decisa diminuzione della quota dei consumi alimentari e da un forte incremento della spesa per beni durevoli e per servizi, in presenza di una rapida ascesa del reddito e del consumo pro capite. Si può dunque affermare che il nostro sistema economico è entrato in una nuova fase di sviluppo; è cresciuta la quota del reddito non "impegnata" dai consumi alimentari e si sono venute a creare le condizioni per

Nell'Italia moderna sono ormai bassi i consumi alimentari; elevati quelli di prodotti dell'industria (auto, elettrodomestici...) e di servizi (sanità, viaggi...)

una forte espansione della domanda privata, in un primo tempo diretta ai beni di consumo durevoli prodotti dall'industria manifatturiera (elettrodomestici, auto e simili) poi, in questi ultimi anni, alle spese per servizi (sanità, istruzione, viaggi e simili), cui è corrisposta una affermazione sempre più marcata del terziario all'interno del sistema economico.

6.3 LA TEORIA DELLA DOMANDA

Nell'analisi microeconomica il consumo, ossia la domanda, dipende dal reddito disponibile e dai prezzi delle merci

Quali sono gli elementi in base ai quali il singolo consumatore decide se consumare o meno una determinata merce? In un'economia di mercato ogni merce si scambia per un prezzo, costa un prezzo e quindi il consumatore come prima cosa comincerà a chiedersi quale sia il proprio reddito disponibile e quanta parte di esso verrà assorbita dalla merce che decide di acquistare: la risposta a questa domanda dipenderà in primo luogo dalla misura del proprio reddito, ma anche dal prezzo della merce.

Poi, nel prendere la decisione, egli sarà influenzato da altri fattori: l'azione della pubblicità, il desiderio di imitare altri soggetti con un reddito e una posizione sociale superiore alla sua e che desidera raggiungere, o quanto meno si propone di imitare nel proprio comportamento, una serie di circostanze esterne che "plasmano" variamente le preferenze che ogni consumatore può attribuire ai beni verso i quali deve poi esercitare la scelta di acquisto.

Abbiamo già accennato nel paragrafo precedente alle variazioni della domanda al mutare del reddito (la legge di Engel); vediamo ora, con un po' di maggiore attenzione, come cambia la domanda al variare dei prezzi delle merci.

Assumiamo di avere davanti a noi un consumatore che possa scegliere tra diverse alternative di consumo, come si dice sia posto di fronte a un "campo di scelta": egli sia in grado di esprimere dei giudizi sulle diverse possibilità che ha di fronte, possieda, in altre parole, una struttura delle preferenze, frutto della sua stessa storia passata e della cui formazione non ci occuperemo più a lungo. Le merci che compongono il campo di scelta, le scelte possibili, verranno in qualche modo confrontate e successivamente ordinate dal nostro soggetto in base alle proprie preferenze, ai propri gusti: prima la casa, poi la macchina ... e così via. Egli non può avere tutte le cose assieme, perché possiede un reddito limitato nell'ammontare e quindi deve effettuare delle scelte.

Dato il reddito e le preferenze del soggetto, in un contesto statico quindi, le scelte sulle quantità consumate sono in funzione dei prezzi relativi delle merci.

La relazione che collega le quantità consumate al loro prezzo si chiama legge della quantità domandata ed è, per lo più, decrescente al crescere del prezzo: tanto più è cara una merce, tanto più ci si pensa prima di effettuare l'acquisto.

La domanda è una relazione tra le quantità richieste e il loro prezzo. È per lo più discendente

Cerchiamo di seguire la formazione della legge della domanda a partire dalle preferenze del soggetto, con l'aiuto di un esempio. Consideriamo un consumatore con un reddito disponibile di 10.000 lire e supponiamo che egli possa scegliere tra due tipi di beni, alimentari (che chiameremo per semplicità grano) e beni non indispensabili (che chiameremo dischi di musica o, brevemente, musica). Il suo campo di scelta è formato unicamente dai due beni grano e musica (tra cui può scegliere) ed è rappresentato graficamente dall'area grigia nella figura 6.3, che esprime appunto tutte le combinazioni grano/musica che entrano a formare la struttura delle sue scelte.

La figura esclude l'area di sussistenza, che indicherebbe un consumo di grano insufficiente alla vita del nostro soggetto e che quindi non fa parte del suo campo di scelta o delle scelte che hanno significato economico rilevante.

Un giudizio rispetto a tali combinazioni non ha di fatto senso, dato che il soggetto non potrebbe sopravvivere con così poco grano! Si noti ancora che le scelte non sono, per ora, sottoposte ad un vincolo di fattibilità, ma sono tutte le scelte astrattamente possibili, indipendentemente dalla ricchezza posseduta dal soggetto.

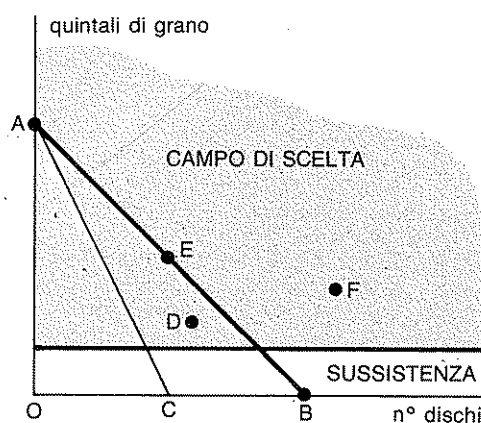
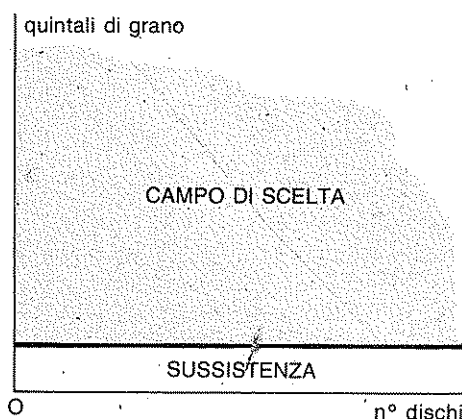


Fig. 6.3 (a sinistra) - Il campo di scelta del consumatore e le diverse combinazioni dei due beni rispetto alle quali egli può formare delle preferenze, ossia esprimere dei giudizi. Le scelte che non gli garantiscono la sopravvivenza sono escluse dal campo.

Fig. 6.4 (a destra) - La retta AB esprime le possibilità di acquisto del nostro consumatore, dato il reddito e i prezzi dei beni. Si chiama anche "linea di bilancio".

Assumiamo che il prezzo del grano sia di 1.000 lire il quintale e quello dei dischi di musica di 1.000 lire l'uno. La tabella 6.1 rappresenta alcune scelte; quelle possibili richiedono ovviamente il consumo di quantità di grano superiori al minimo di sussistenza. Non è difficile capire che se il nostro soggetto spendesse tutto il reddito disponibile in grano ne potrebbe comprare 10 quintali, se decidesse di comperare soltanto musica potrebbe acquistare 10

Il vincolo del bilancio esprime tutte le combinazioni di consumi che si possono acquistare con un dato reddito

dischi, se volesse un consumo variato potrebbe comperare una combinazione delle due merci, ad esempio quella indicata da E nella figura 6.4 e nella tabella 6.1: 5 quintali di grano e 5 dischi. I dati della tabella sono rappresentati dai punti A, E, B della retta AB nella figura 6.4; quest'ultima esprime tutte le combinazioni tra grano e musica che si possono effettuare spendendo per intero il reddito disponibile.

Si chiama per questo linea del vincolo del bilancio del soggetto. Che cosa succede ora se il prezzo dei dischi raddoppia? È facile costruire nella figura 6.4 la nuova posizione, rappresentata dalla linea sottile; come si vede, il numero dei dischi che si possono acquistare con le 10.000 lire è esattamente la metà di quello di prima (spendendo tutto in grano se ne compreranno invece sempre gli stessi quintali, dato che il suo prezzo è immutato). Le possibilità di spesa si sono ridotte, la retta AC è più ripida della AB e le scelte del soggetto probabilmente cambieranno.

Tabella 6.1

reddito disponibile lire (1)	quintali di grano acquistati (2)	numero dei dischi acquistati (3)	spesa totale (4)	scelta del consumatore (5)
10.000	10	0	10.000	A
10.000	5	5	10.000	E
10.000	0	10	10.000	B

Vogliamo sapere quali sono le equazioni della retta AB e della AC? Scriviamo l'uguaglianza tra reddito (R) e spesa per il grano (quintali q per il prezzo del grano p_g) più spesa per i dischi (numero n per prezzo p_d): $R = q \cdot p_g + n \cdot p_d$; essa indica che tutto il reddito viene speso. Dalla stessa si ricava facilmente la generica equazione della linea di bilancio:

Questa è l'espressione del vincolo del bilancio

$$q = \frac{R}{p_g} - n \cdot \frac{p_d}{p_g}$$

Sostituiamo nell'ultima equazione i valori delle variabili di tabella 6.1 e otteniamo l'equazione della retta AB (della AC, se usiamo i valori che si riferiscono a quest'ultima scelta).

Assumiamo che prima dell'aumento del prezzo dei dischi il nostro soggetto desiderasse comprare 5 dischi e 5 quintali di grano, che le sue preferenze lo portassero quindi a preferire una certa varietà nei consumi. Ma, dopo l'aumento del prezzo dei dischi a 2.000 lire (colonna 3 della tabella 6.2), egli probabilmente sarà indotto a comperare uno o due dischi in meno: infatti acquistandone tre spenderebbe per tale acquisto più di quanto spendeva prima dell'aumento e a parità di reddito dovrà ridurre anche l'acquisto di grano. Comprerà ancora meno dischi (colonna 9) se il loro prezzo dovesse continuare a salire e raggiungere le 3.000 lire (colonna 6).

Tabella 6.2

reddito disponibile lire (1)	prezzo del grano (2)	prezzo dei dischi (3)	quintali di grano acquistati (4)	numero di dischi acquistati (5)	nuovo prezzo dei dischi (6)	spesa totale lire (7)	quintali di grano acquistati (8)	numero di dischi acquistati (9)
10.000	1.000	2.000	10	0	3.000	10.000	10	0
10.000	1.000	2.000	0	5	3.000	10.000	0	3,3
10.000	1.000	2.000	6	2	3.000	10.000	5	1,7
10.000	1.000	2.000	4	3	3.000	10.000	3	2,3

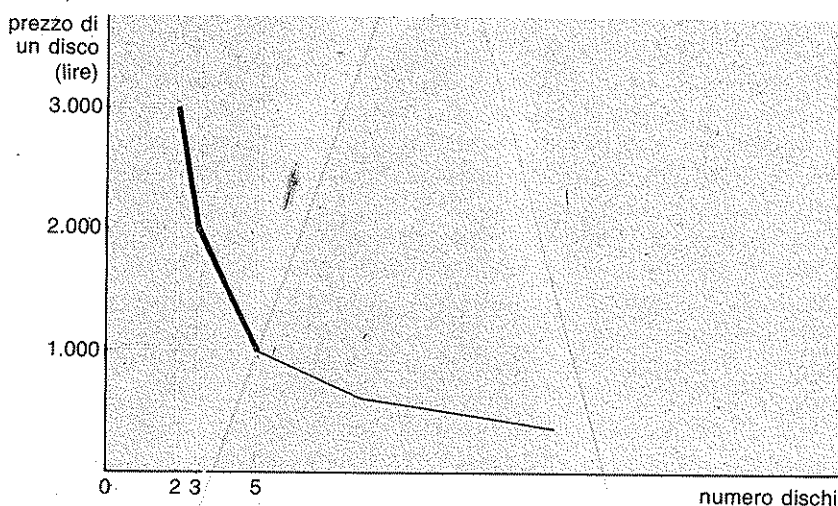
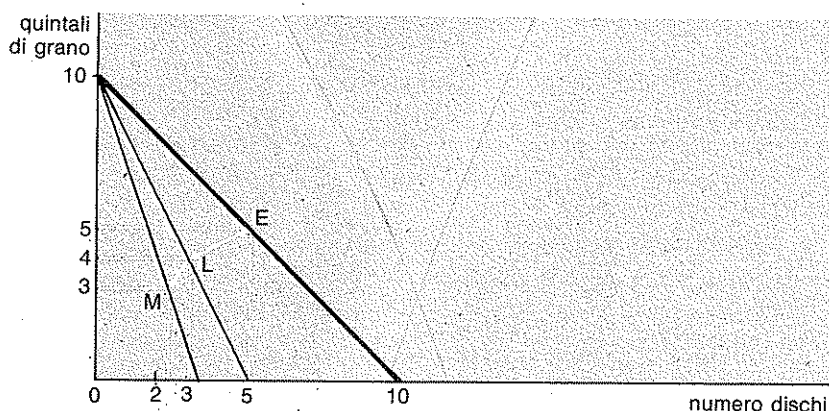


Fig. 6.5 (in alto) - All'aumentare del prezzo dei dischi la linea di bilancio si avvicina all'origine, dato che a parità di reddito si possono acquistare minori quantità dei due beni. Il consumatore riduce entrambi i consumi, cercando di ottenere una nuova combinazione L dei due beni che risulti più soddisfacente della precedente; e se il prezzo continua ad aumentare passerà a M.

Fig. 6.6 (qui sopra) - La funzione della domanda pone in relazione la quantità della merce col suo prezzo, fissato il prezzo degli altri beni e il reddito del soggetto.

Ovviamente il nostro consumatore, in relazione alle proprie preferenze, si sarebbe potuto comportare diversamente: avrebbe potuto continuare a comperare dischi pur a caro prezzo o viceversa spendere tutto il proprio reddito in grano. Il risultato dipende dall'ordinamento che egli aveva istituito all'inizio tra le due merci grano e musica. Con un po' di pazienza non sarà difficile tracciare le due funzioni di domanda. La domanda di dischi nel primo caso sarà decrescente al crescere del prezzo, ma meno rapidamente che nell'esempio della figura 6.6, dato che il soggetto, grande appassionato di musica, compera comunque dischi. Nel secondo caso sarà invece più rapidamente decrescente, dato che egli rinuncerà alla musica per mangiare grano.

Possiamo anche dire che il potere di acquisto del reddito disponibile si è ridotto in termini del bene il cui prezzo si è accresciuto e il soggetto è indotto a domandare per questo una diversa quantità di beni.

Che cosa abbiamo descritto con questo esempio? Abbiamo rappresentato una *relazione* tra le variazioni del prezzo dei dischi e la quantità dei dischi acquistata: essa definisce la domanda dei dischi al variare del loro prezzo, fissato il prezzo del grano e il reddito del soggetto.

Al crescere
del prezzo
la quantità
domandata si
riduce per un
effetto di
sostituzione e un
effetto di reddito

La *quantità domandata* è *discendente* al crescere del prezzo in quanto, in generale, il consumatore richiede minori quantità della merce il cui prezzo si è accresciuto per due ragioni:

a. egli tende a sostituire la merce il cui prezzo si è accresciuto con quella il cui prezzo è rimasto immutato;

b. l'aumento del prezzo del bene riduce il reddito reale del consumatore e lo costringe ad acquistare una minore quantità di ciascun bene, anche di quello il cui prezzo è aumentato.

I due effetti, che si rafforzano reciprocamente, portano generalmente a un aumento della quantità domandata del bene il cui prezzo subisce una diminuzione.

L'elasticità della
domanda misura
la "reattività"
della quantità
richiesta al
variare del prezzo

Con l'espressione **elasticità della domanda** si intende appunto il grado di reattività della domanda ad una variazione del prezzo, grado che non è ovviamente lo stesso per tutti i beni. La presenza o l'assenza di beni sostitutivi di un certo bene è un elemento di estrema importanza per determinare il suo grado di elasticità. Ad esempio, dato che il pane e il sale sono beni a tutti necessari e sono anche privi di buoni surrogati, il raddoppio del loro prezzo non influirà in modo determinante sulla quantità domandata, e ciò rivela una relativa *rigidità* della domanda: si comperano comunque.

Se invece fossero aumentati in modo determinante i prezzi dei dischi, gli acquirenti potrebbero preferire le incisioni su cassetta, riducendo fortemente la domanda dei dischi; questo indica che la quantità domandata è abbastanza elastica rispetto al prezzo (ed anzi la sua elasticità è destinata a crescere con la scoperta di nuovi mezzi di riproduzione della musica: lo si verifichi nel grafico 6.5 e 6.6. Una domanda molto elastica presenta un andamento pressappoco orizzontale).

Come misurare l'elasticità della domanda

La formula usata in economia per esprimere l'elasticità della domanda del bene 1 rispetto al suo prezzo è:

$$\epsilon = \frac{\text{variazione percentuale nella quantità del bene 1 domandata}}{\text{variazione percentuale del prezzo del bene 1}}$$

che può essere anche espressa con:

$$\epsilon = \frac{\Delta q/q}{\Delta p/p}$$

ovvero:

$$\epsilon = \frac{\Delta q}{\Delta p} \cdot \frac{p}{q}$$

Avremmo potuto limitarci alla espressione $\frac{\Delta q}{\Delta p}$? No. Essa non

avrebbe fornito una misura significativa, in quanto avrebbe rapportato una unità di misura (numero, grammi, chilogrammi) a un prezzo e l'indice risultante non avrebbe assunto un significato generale.

Riprenderemo più oltre questo importante concetto.

L'ASSORBIMENTO DEL SURPLUS: LA PROMOZIONE DELLE VENDITE*

APPROFONDIMENTO

1. In un sistema economico in cui la concorrenza è aspra e senza quartiere, la pubblicità diventa in misura sempre crescente l'arma principale della lotta concorrenziale. Gli scopi e gli effetti commerciali immediati della pubblicità sono stati esaurientemente analizzati nella letteratura economica e sono facilmente comprensibili. In condizioni di concorrenza atomistica, quando un'industria comprende una moltitudine di venditori ciascuno dei quali offre solo una piccola frazione di un prodotto omogeneo, l'impresa individuale ha scarse possibilità di fare pubblicità. Essa può vendere al prezzo corrente di mercato tutta la merce che produce; se espande la produzione, una piccola riduzione di prezzo le consentirà di vendere l'incremento ed anche un piccolo aumento di prezzo la metterebbe fuori del mercato inducendo i compratori a rivolgersi ai suoi concorrenti che continuano ad offrire lo stesso prodotto a prezzo invariato. A dire il vero, anche in tali circostanze vi può essere la pubblicità delle associazioni di produttori che sollecitano i consumatori a espandere gli acquisti di qualche

* Adattato da P. BARAN - P.M. SWEETZ, *Il capitale monopolistico*, Einaudi, Torino, 1968, cap. 5.

prodotto generico. Ma gli appelli di questo genere ("Bevete più alcolici" o "Fumate più sigarette") non hanno mai avuto gran peso nella storia della pubblicità.

La situazione è completamente diversa quando il numero delle imprese venditrici è esiguo e ciascuna di esse rappresenta una larga quota del prodotto e delle vendite di un'industria. Tali imprese relativamente grandi sono in condizione di esercitare una potente influenza sul mercato del loro prodotto mediante l'introduzione e il mantenimento di una forte differenza tra i loro prodotti e quelli dei loro concorrenti. Questa differenziazione generalmente si ricerca per mezzo di pubblicità, marchi di fabbrica, marche depositate, involucri caratteristici e variazione di prodotti; in caso di successo essa conduce a una situazione in cui i prodotti differenziati, agli occhi del consumatore, cessano di essere reciprocamente sostituibili. Quanto più lo sforzo di differenziazione del prodotto è efficace, tanto più il venditore del prodotto differenziato si avvicina alla posizione di monopolista. E quanto più forte è l'attaccamento del pubblico alla sua marca particolare, tanto meno elastica diventa la domanda con cui il produttore-venditore deve fare i conti e tanto più egli può aumentare il prezzo senza sperimentare una corrispondente perdita di entrata.

Tutto questo vale soprattutto per i beni di consumo, ma ha notevole e crescente importanza anche per i beni di produzione. Basta dare un'occhiata a uno degli innumerevoli periodici generici e specializzati diretti agli uomini d'affari per convincersi che anche i compratori altamente informati e tecnicamente competenti non sono affatto refrattari al richiamo della pubblicità.

La pubblicità e le relative politiche, come possono creare nei compratori l'attaccamento a un dato prodotto, così possono creare la domanda per un prodotto nuovo, o che sembra tale.

E, ovviamente, quanto più intensi sono i bisogni di nuova creazione, tanto più alto può essere il prezzo dei prodotti e tanto maggiori i profitti.

2. Malgrado l'ambiguità che spesso caratterizza le serie statistiche nel campo degli sviluppi economici e sociali, il fatto che le spese di pubblicità nell'economia americana abbiano subito negli ultimi cent'anni un aumento veramente spettacolare è indiscutibile.

Di conseguenza, l'industria della pubblicità si è sviluppata in modo astronomico poiché la sua espansione e il suo successo sono stati continuamente promossi dal crescente grado di monopolio dell'economia e dall'efficacia degli strumenti mobilitati al loro servizio, specialmente la radio e ora soprattutto la televisione. La spesa complessiva in mezzi pubblicitari non riflette una frivola condotta irrazionale delle direzioni societarie o una particolare predilezione del popolo americano per canzoni pubblicitarie, cartelloni vistosi, rotocalchi e giornali inondati di pubblicità. In realtà è accaduto che la pubblicità si è trasformata in uno strumento indispensabile. Adoperata con metodi concorrenziali è diventata nello stesso tempo parte integrante della politica di massimizzazione del profitto perseguita dalle società per azioni e baluardo formidabile delle posizioni monopolistiche. Considerata dapprima un deplorabile costo che le direzioni societarie dovevano cercare di mantenere il più basso possibile, la pubblicità diventò ben presto per molte imprese "un imperativo per sopravvivere", secondo l'appropriata definizione di un'agenzia di pubblicità.

3. Considerare la pubblicità esclusivamente come un elemento

di distorsione nella allocazione delle risorse finisce tuttavia per oscurarne la funzione principale: una funzione compresa molto meglio dagli industriali e dagli analisti dell'industria alle prese con la realtà dell'economia americana. Per questo l'ufficio studi economici della McGraw-Hill scrive: "In realtà, definite comprensivamente, com'è giusto fare, in modo da includere l'intera gamma di tecniche di ricerca di mercato passando via via dalla progettazione del prodotto alla fissazione del prezzo, alla pubblicità, alla consegna a domicilio e alla vendita finale, tali tecniche sono non soltanto il simbolo di una società libera, ma una necessità funzionale sempre più sentita nella nostra libera società di tipo particolare". E la situazione in cui verrebbe a trovarsi la "nostra libera società di tipo particolare" in mancanza di tutta questa gamma di tecniche di ricerca di mercato è delineata nelle parole di un eminente banchiere di New York: "I vestiti si acquisterebbero per la loro utilità; gli alimenti si comprerebbero in base al loro valore nutritivo ed economico; le automobili sarebbero ridotte all'essenziale e tenute dallo stesso proprietario per tutti i dieci o quindici anni della loro vita utile; le case sarebbero costruite e conservate per la loro capacità di dare riparo, senza badare allo stile o al quartiere. Che cosa avverrebbe di un mercato che ora dipende da nuovi modelli, nuovi stili, nuove idee?".

Questo è invero il nocciolo della questione. Che cosa accadrebbe infatti a un mercato continuamente affetto da domanda insufficiente? E a un sistema economico sofferente di sottoconsumo, sottoinvestimento e sottoccupazione cronici? L'importanza economica della pubblicità non sta fondamentalmente nel fatto che essa determina una redistribuzione della spesa dei consumatori tra differenti beni, ma nei suoi effetti sul volume della domanda globale effettiva e quindi sul livello dell'occupazione e del reddito. Questo è stato rapidamente compreso dai professori di *marketing* e di pubblicità come pure dai giornalisti economici, ma salvo poche eccezioni è stato ignorato dai teorici dell'economia.

Tale incomprensione è dovuta al mancato riconoscimento della tendenza al ristagno cronico che caratterizza il capitalismo monopolistico e alla complessa natura del modo in cui opera la pubblicità per contrastare tale tendenza. Mentre infatti è essenziale comprendere che l'intero sforzo pubblicitario costituisce uno dei modi di utilizzazione del surplus economico,⁽¹⁾ il modo in cui la contabilità aziendale tratta le spese pubblicitarie tende a oscurare questo punto fondamentale. La difficoltà nasce dal fatto che le spese di pubblicità, contabilizzate come costi, sono poste sullo stesso piano dei costi di produzione e naturalmente non entrano a far parte dei profitti. Tuttavia, poiché sono manifestamente prive di legami con i costi di produzione e distribuzione, esse si possono solo considerare come parti del surplus globale. Gli effetti della pubblicità sulla creazione del reddito e sull'assorbimento del surplus sono estremamente importanti.

Quanto alle occasioni d'investimento, la pubblicità esplica una funzione analoga a quella tradizionalmente assegnata alle innovazioni. Permettendo di *creare* la domanda di un prodotto, la pubblicità incoraggia l'investimento in impianti e attrezzature che altrimenti non si farebbero. Non importa che il prodotto reclamizzato sia veramente nuo-

(1) Il surplus economico è definito come la differenza tra ciò che la società produce e i costi necessari per produrlo. P. BARAN - P.M. SWEETZ, *Il capitale monopolistico*, cit., p. 10.

vo o no: anche la nuova marca di un vecchio prodotto risponde allo scopo. Naturalmente in tali casi c'è spreco di risorse; ma in condizioni di disoccupazione e di capacità inutilizzata, tali risorse sarebbero altrimenti rimaste inutilizzate: la pubblicità suscita un incremento netto di investimento e di reddito.

La pubblicità inoltre conduce, per conto dei produttori e dei venditori di beni di consumo, una guerra incessante contro il risparmio e a favore del consumo. E i mezzi principali per svolgere questa funzione sono i cambiamenti della moda, la creazione di nuovi bisogni, l'introduzione di nuovi mezzi di distinzione sociale, l'imposizione di nuove regole di condotta. L'indubbio successo della pubblicità nel conseguimento di questi obiettivi ha grandemente consolidato la sua funzione di forza capace di contrastare la tendenza al ristagno del capitalismo monopolistico e ha fatto di essa l'architetto principale del famoso "modo di vita americano".

Ma per l'economia nel suo complesso, l'effetto è altrettanto certamente positivo. In una società dotata di grandi scorte di beni di consumo durevoli come gli Stati Uniti, una importante componente della domanda complessiva di beni e servizi si basa sull'esigenza di rinnovare una parte di queste scorte via via che si logorano o sono scartate. L'obsolescenza intrinseca aumenta il ritmo del logorio, mentre i frequenti cambiamenti di stile aumentano il ritmo degli scarti. Il risultato netto è un aumento del saggio della domanda di sostituzione e un impulso generale al reddito e all'occupazione. Per questo come per altri aspetti, la promozione delle vendite risulta un potente antidoto contro la tendenza a sprofondare in uno stato di cronica depressione propria del capitalismo monopolistico.

4. Il verificarsi di una situazione in cui gli sforzi di produzione e di vendita si compenetrano in misura tale da diventare praticamente non distinguibili comporta un profondo cambiamento in quelli che sono i costi di produzione socialmente necessari come pure nella natura dello stesso prodotto sociale.

Che cosa sono infatti i costi socialmente necessari quando, secondo le parole di Veblen, la distinzione tra fabbricazione e vendita è stata obliterata? Ma come dobbiamo procedere quando i costi di vendita non si possono letteralmente distinguere dai costi di produzione, come avviene per esempio nell'industria automobilistica? È fuori dubbio che buona parte del lavoro che entra effettivamente nella produzione di un'automobile non ha lo scopo di produrre un bene più funzionale, ma uno più vendibile. Ma l'automobile, una volta progettata, è un bene prodotto dallo sforzo unitario di tutti gli operai che lavorano nella fabbrica e nella linea di montaggio. Com'è possibile distinguere gli operai produttivi da quelli improduttivi? Com'è possibile separare i costi di produzione dai costi di vendita?

Farlo può risultare estremamente difficile, ma cercare di scindere i costi di produzione necessari a che l'auto assolva le sue funzioni nel modo più sicuro e efficiente dai costi effettivi di vendita diventa necessario per una valutazione corretta sul modo di produzione delle società capitalistiche.

SCHEMA RIASSUNTIVO

La relazione tra quantità domandata e prezzo ci aiuta a risolvere molti problemi del tipo: "se cresce il prezzo del burro rispetto a quello della margarina, dato il reddito personale e il prezzo della margarina, quanto burro comprerò?" o problemi di tale genere, di tipo microeconomico.

Ma se ci chiediamo a quanto ammonteranno i consumi alimentari in Italia, nel 1995, non useremo una relazione di questo tipo. Cercheremo di stimare il reddito nazionale del 1995, poi di arrivare a un dato per il reddito disponibile e infine valutare la parte dedicata ai consumi alimentari estrapolando la legge di Engel.

Riassumiamo questa parte consigliando al lettore di tener ben presenti i due problemi. Nello studio dell'equilibrio del singolo mercato la legge della domanda sarà preziosa e la applicheremo a lungo nei due capitoli che seguono. Nello studio del processo di formazione e di spesa del reddito nazionale, al capitolo 13, avremo invece a mente un concetto di consumo globale o macroeconomico, la spesa complessiva per beni di consumo, il cui ammontare dipende essenzialmente dalla quantità di reddito di cui dispongono i soggetti che formano l'intero sistema economico.

Verifichiamo alcuni concetti.

- Come varia il consumo globale rispetto ai redditi di un paese?
- Come varia il consumo individuale rispetto al prezzo della merce consumata?
- Si commenti l'affermazione "la domanda di una merce è una relazione decrescente tra la quantità domandata e il suo prezzo". In quali ipotesi è vera questa affermazione?
- Si può tracciare la curva della domanda quando il reddito disponibile e i prezzi delle altre merci consumate dal soggetto non sono noti?
- Tracciare la curva della domanda di burro riferita a un soggetto, secondo i dati della tabella sottostante. Si assuma che il soggetto spenda tutto il reddito acquistando burro e marmellata.

reddito disponibile	prezzo del burro	prezzo della marmellata	scelte del soggetto	
			burro	marmellata
10.000	1.000	500	8	4
10.000	2.000	500	4	4
10.000	2.500	500	3	5
10.000	3.000	500	2	8
10.000	4.000	500	1	12
10.000	5.000	500	0	20

(Disegnare due figure del tipo delle figure 6.5 e 6.6...)

SUGGERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Il problema della domanda è trattato in ogni buon testo di economia politica. Lo svolgimento è usualmente condotto a partire dalle funzioni di utilità, seguendo un approccio neoclassico tradizionale, da cui ci siamo discostati. A larghe linee la nostra impostazione è derivata dal cap. 5 di M. Morishima, *The Economic of Modern Society*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976, che costruisce le funzioni di domanda individuali sulla base della teoria delle preferenze rivelate.

7. LA STRUTTURA DI MERCATO E IL PROCESSO DI CONCENTRAZIONE INDUSTRIALE

SOMMARIO

In questo capitolo definiremo il mercato e mostreremo come, nel sistema industriale moderno, tale organizzazione permei la vita di tutti i giorni, in un modo molto diverso da quanto accadeva nei sistemi economici non capitalistici.

La definizione di un mercato autonomo dipende dal tipo di concorrenzialità che si instaura tra le diverse merci vendute: si possono trattare merci sostanzialmente omogenee (mercato unico) o diverse, anche se con grado di sostituibilità vario, e in questo caso il mercato può risultare più o meno segmentato.

La struttura del mercato appare ancora molto diversa a seconda del numero dei produttori che vi operano, e parleremo allora di mercati concorrenziali se vi sono numerosi produttori, di mercati oligopolistici se i produttori sono pochi e di monopolio se vi è un unico produttore.

Nelle società industriali moderne la forma più diffusa è quella dell'oligopolio: vi sono alcune grandi imprese industriali che "comandano" il mercato con i loro prezzi, le loro forme di vendita, la loro pubblicità.

7.1 IL MERCATO

Rivolgiamo ora la nostra attenzione ai mercati dove operano le imprese. Che cos'è un **mercato**?

Possiamo intendere con questo nome un luogo dove sono portate a termine le transazioni o meglio l'organizzazione, le intese attraverso le quali hanno luogo gli acquisti o le vendite. Ad esempio un'asta di antiquariato indica un mercato nel significato sia di un luogo che di una organizzazione attraverso la quale avvengono gli scambi; il mercato della casa o quello dei cambi indicano ovviamente solo una forma organizzativa. Il mercato è a volte regolato da una istituzione estremamente complessa, il cui regolamento

può essere codificato da norme, da consuetudini, dalla stessa legge dello Stato o da accordi tra Stati.

Nelle economie moderne di rado lo scambio che avviene nel mercato assume la forma del baratto. Usualmente le merci si scambiano nei mercati non con altre merci ma con moneta. Il rapporto di scambio che si forma nel mercato è quindi espresso in termini monetari, un certo numero di unità della merce o del servizio scambiato (un kg, una automobile, una casa) per un certo ammontare di moneta (di lire).

Uno sguardo al mondo che ci circonda ci fa comprendere come l'economia capitalistica o mercantile sia caratterizzata dalla diffusione su larga scala del mercato. È questa la forma attraverso la quale avvengono di regola le transazioni.

In forme economiche precapitalistiche o in economie meno sviluppate sovente il trasferimento dei beni e servizi tra le persone è fondato su relazioni diverse da quelle proprie dello scambio monetario e su motivazioni di carattere sociale. È facile trovare un esempio di tali relazioni "non di mercato" guardando ai legami di parentela: il fratello che lavora per aiutare la famiglia della sorella durante la vendemmia acquista un prestigio che è il presupposto per essere contraccambiato dal marito della sorella, che lavorerà per lui durante un altro periodo dell'anno. Larga parte della vita della famiglia contadina del secolo scorso si svolgeva al di fuori del mercato, basata in larga misura sull'autoconsumo e lo scambio reciproco con altre unità vicine. Non erano assenti i mercati, ma si trattava di mercati locali, interni, e il sistema economico rimaneva sommerso nelle relazioni sociali generali: i mercati erano solo un aspetto necessario di un assetto istituzionale controllato e regolato più che mai dal sistema sociale.

L'economia di mercato si afferma come istituzione di carattere generale in alcuni paesi europei e negli Stati Uniti in tempi relativamente recenti, probabilmente non prima della fine dell'Ottocento o, in modo generale, successivamente alla crisi del 1929. Quali sono quindi gli *elementi* con cui possiamo qualificare un mercato? Ne abbiamo appena elencati alcuni, ma cerchiamo di individuarli ora con maggior precisione.

La quantità complessivamente offerta e la quantità complessivamente domandata della merce dovranno risultare nettamente separate nel loro processo di formazione e nella percezione dei soggetti, lo scambio dovrà avvenire a un prezzo determinato, stabilito in moneta, vi sarà concorrenza tra i diversi soggetti, sia tra gli offerenti che tra gli acquirenti, ed esisteranno alcuni elementi funzionali allo scambio, come ad esempio una sede fisica, mentre gli usi, le consuetudini o la stessa legge ne regoleranno lo svolgimento.

Ovviamente diversi mercati rispondono in modo vario a queste caratteristiche. Il mercato del credito è relativamente trasparente,

**Nel capitalismo
tutta la vita
economica
"passa" attraverso
il mercato**

**Nel mercato
si incontrano
la domanda
e l'offerta;
le merci
si scambiano
contro moneta**

Un mercato
è unico quando
le merci che vi
si scambiano
sono simili
e vi è una vivace
concorrenza

Ogni impresa
deve allora tener
presente la
"reazione" dei
concorrenti,
perché la
domanda è
elastica

cioè le sue regole sono pubblicizzate e il suo funzionamento è noto agli operatori del settore (meno al pubblico); il mercato del lavoro è frammentato e diversificato, dominato spesso dall'importanza di fattori interpersonali, dei rapporti che si instaurano tra lavoratore e imprenditore, così come avviene a volte per il mercato della casa e dei terreni.

Qual è l'estensione del mercato? Esiste un mercato unico per una determinata merce o è preferibile parlare di diversi mercati piccoli tra loro interconnessi?

Facciamo un esempio che ci consenta di capire bene la natura di questo problema. Un'impresa che produce autovetture è interessata allo studio del mercato del suo prodotto almeno per due elementi. È interessata a sapere se all'aumentare del prezzo di vendita medio di tutte le vetture (e quindi anche delle proprie) la quantità domandata varierà (probabilmente diminuirà) e in che direzione; ma, *in misura maggiore, è desiderosa di accertare l'effetto che una politica di aumento dei propri listini determinerà sulla domanda che si rivolge alle auto prodotte da marche concorrenti e valutare quindi le conseguenze della variazione del prezzo sulle proprie vendite*. Se la nostra impresa produce vetture facilmente sostituibili con modelli simili di altre marche (ad esempio vetture di classe media, dalle caratteristiche standard) si dovrà attendere che ogni aumento di prezzo, non seguito da una crescita nei prezzi dei concorrenti, possa determinare una forte contrazione nelle vendite: i clienti si dirigeranno infatti verso le marche meno care. Se si tratta invece di un'industria che produce vetture per usi particolari (ad esempio veicoli per trasporti speciali, fuoristrada o simili) potrà essere più tranquilla, dato che la concorrenza è minore. Ciò significa in realtà che il mercato delle autovetture medie è piuttosto uniforme, è un mercato unico; quello delle vetture per usi particolari è segmentato, diviso appunto, come dice la parola, in settori particolari o specifici tra loro debolmente connessi.

Un'impresa avrà interesse a valutare se opera in un mercato con elevato grado di autonomia o in un mercato altamente concorrenziale. Nel primo caso disporrà di un buon margine di manovra, nel secondo l'attenzione alle azioni dei concorrenti dovrà essere ben maggiore e l'impresa verrà ad operare in un mercato più ampio e meno controllato. La relativa "autonomia" del mercato, ossia la possibilità stessa di parlare di un mercato e di individuarlo con precisione dipende da molteplici elementi: tra questi importante è la misura della "reattività della domanda", cioè, l'elasticità della domanda rispetto al prezzo, che viene definita nella scheda seguente. Se la quantità domandata varia poco al variare del prezzo (è rigida), la nostra impresa gode di un buon grado di autonomia; se crescendo i prezzi le vendite crollano perché soppiantate dalla concorrenza (la domanda è elastica) la sua autonomia decisionale in questo ambito sarà ben scarsa.

L'elasticità della domanda e la definizione del mercato

L'elasticità misura il grado di "reattività" della quantità domandata al variare del prezzo e, come già sappiamo (cfr. Scheda a pag. 97), viene misurata dall'espressione:

$$\epsilon = \frac{\Delta q/q}{\Delta p/p} = \frac{\Delta q}{\Delta p} \cdot \frac{p}{q}$$

Qui ci interessa mettere in luce il rapporto tra l'elasticità di una data curva di domanda e i ricavi dell'impresa.

a. Elasticità = 1 significa che l'effetto di una variazione del prezzo sui ricavi ($\Delta p \cdot q$) è nullo perché è esattamente compensato da una variazione di segno opposto nelle quantità ven-

dute ($\Delta q \cdot p$). Infatti se $1 = \frac{\Delta q}{\Delta p} \cdot \frac{p}{q}$, si ha: $\Delta q \cdot p = \Delta p \cdot q$.

b. Elasticità > 1 significa un effetto negativo sui ricavi al crescere del prezzo, sempre a causa di una variazione di segno opposto delle quantità vendute (viceversa per una riduzione di prezzo).

c. Elasticità < 1 indica invece che i ricavi aumentano al crescere del prezzo (viceversa, nel caso opposto).

In sintesi:

CONSEGUENZE DELL'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA SUL RICAVO TOTALE DELL'IMPRESA

	elasticità < 1	elasticità = 1	elasticità > 1
Aumento del prezzo	aumento	nessuna	diminuzione
Diminuzione del prezzo	diminuzione	nessuna	aumento

È importante distinguere due concetti di elasticità.

L'elasticità della domanda di mercato rispetto al prezzo misura l'effetto sui ricavi della totalità delle imprese di quel mercato (l'industria) di una variazione unitaria del prezzo di vendita.

È definita come rapporto tra il tasso di variazione della quantità complessivamente domandata e il tasso di variazione del prezzo del prodotto.

Indica essenzialmente la "reattività" della quantità domandata dai consumatori a variazioni nel prezzo da parte dell'industria e dipende dal fatto che la merce sia considerata più o meno necessaria.

L'elasticità della domanda dell'impresa rispetto al prezzo misura l'effetto sui ricavi dell'impresa di una variazione unitaria del suo prezzo di vendita.

Indica la "reattività" della quantità domandata a variazioni nel prezzo del prodotto dell'impresa, dati i prezzi dei concorrenti.

Un esempio negli approfondimenti a fine capitolo chiarirà meglio questa differenza.

La domanda è molto elastica per merci simili. All'aumento del prezzo i ricavi di impresa si riducono

Ben inteso, anche prodotti facenti parte di mercati diversi possono essere tra loro sostituibili; ad esempio, se il prezzo delle automobili salisse molto rispetto a quello delle motociclette, probabilmente alcune persone si adatterebbero ad usare queste ultime. Tuttavia, se soltanto un determinato modello FIAT aumentasse di prezzo e non gli altri modelli della stessa marca, né quelli delle altre marche di automobili, ci sarebbe un numero assai più elevato di persone che sostituirebbe il modello più caro con un'altra autovettura FIAT o con una vettura di altra provenienza che avessero caratteristiche simili per prestazioni e cilindrata.

In genere i beni finali prodotti dall'industria, siano essi destinati ai consumi o agli investimenti, sono diversificati, cioè ciascuno di essi ha delle caratteristiche che lo rendono preferibile per un particolare gruppo di compratori. Non sempre la differenza tra un prodotto e l'altro appare così chiaramente come nell'esempio dei due modelli di auto: può trattarsi di diverse condizioni di credito o di consegna, o semplicemente di marche che fanno diverso appello all'affidabilità e alla tradizione, o di differenze nei particolari che ad alcuni consumatori possono apparire del tutto insignificanti mentre ad altri sembrano importanti.

In queste condizioni, ciascuna impresa fronteggia una propria curva di domanda e tuttavia tra le imprese continua a sussistere un importante elemento di concorrenza, dato che i clienti possono scegliere comunque un tipo diverso dello stesso prodotto. Si parla quindi di *concorrenza monopolistica* o di *oligopolio* (di cui si parlerà avanti).

L'elasticità della domanda quando ci sono più prodotti simili è in genere elevata: quindi essi appartengono allo stesso mercato e i produttori, anche se sono pochi, hanno scarsa autonomia nella fissazione del prezzo.

In conclusione, un singolo mercato può essere delimitato e definito in rapporto al grado di sostituibilità dei prodotti: è molto alto per i prodotti dello stesso mercato e si abbassa rapidamente per quelli di mercati diversi.

Ad ogni mercato corrisponde un'industria, che è l'insieme delle imprese che offrono gli stessi prodotti o prodotti similari.

Ogni mercato possiede una sua specifica struttura in dipendenza del tipo di imprese che vi operano: lo studio della struttura del mercato è quindi molto importante.

7.2 LA CONCENTRAZIONE E LA STRUTTURA DEL MERCATO

Il lettore ha capito che in un mercato in cui operano poche imprese le variabili economiche (prezzi e quantità prodotte) sono determinate secondo regole diverse da quelle che vigono in mercati in cui le imprese sono numerose. Essenzialmente potremmo

dirè, riprendendo una osservazione di Adam Smith, che quando il numero degli imprenditori è assai piccolo riesce facile ad essi accordarsi per regolare i prezzi. Un basso numero di imprese sarà, nella maggior parte dei casi, il risultato di un processo di concentrazione che ha fatto sì che un numero ristretto di imprese si sia trovato in condizioni di controllare buona parte della produzione. Per conoscere quindi la struttura di un certo mercato, è necessario innanzitutto raccogliere informazioni sul numero delle imprese che ne fanno parte e sulle loro dimensioni. Si parla di **concorrenza** quando le imprese sono molto numerose, spesso piccole, e quindi non hanno la possibilità di controllare i prezzi. L'**oligopolio** rappresenta invece un mercato nel quale il prezzo viene regolato da alcune imprese (imprese con leadership di prezzo), particolarmente quelle di maggiore dimensione: la capacità di controllo del prezzo può trovare dei limiti nella concorrenza estera o nel rischio che prezzi elevati possano indurre imprese operanti in altri settori ad entrare in questo mercato. Si parla di **monopolio** quando il potere di controllo sui prezzi è massimo, a volte è garantito dalla legge.

La *numerosità* delle imprese è quindi uno degli elementi che concorrono a spiegare le diverse strutture o forme di mercato. Altro fattore che definisce un mercato come più o meno concorrenziale è la facilità con cui nuovi offerenti possono *entrarvi* senza eccessivi costi o altre difficoltà o senza dover sviluppare impianti di dimensioni minime proibitive.

Nella *produzione agricola* prevale di norma la concorrenza. I prodotti sono relativamente omogenei, le loro caratteristiche merceologiche sono obiettivamente determinabili e non ci sono ostacoli di rilievo all'ingresso di nuovi produttori. Il *commercio al minuto* può ricordare la situazione concorrenziale dell'agricoltura a causa dell'elevato numero degli esercenti, ma, come ognuno di noi sa, nella realtà i clienti sono più numerosi in certi negozi che in altri, o per la loro felice ubicazione o per effetto della pubblicità o per i vantaggi di alcuni servizi accessori offerti dai negozianti. Si spezza quindi l'unità del mercato in tanti mercati particolari più o meno fortemente differenziati: ciascun venditore è in concorrenza diretta con pochi altri venditori e il mercato si compone di "catene di mercati particolari" con carattere in realtà oligopolistico. Così accade anche per molti servizi come quelli alberghieri, dei professionisti, dei medici, dei trasporti e simili.

Al termine del paragrafo precedente abbiamo già accennato al fatto che *i prodotti finali e i beni di investimento prodotti dall'industria sono, nella maggior parte dei casi, differenziati*, cosa questa che consente alle imprese una certa autonomia di azione nel rispettivo mercato, per cui si parla anche qui di concorrenza monopolistica o di oligopolio. Alcune industrie producono *merci destinate ai produttori*, elettricità, cemento, prodotti della chimica di base, acciaio, petrolio: in questo caso i prodotti sono sufficientemente omogenei, cioè indifferenziati, e le variazioni di qualità poco opinabili. Le imprese sono tuttavia poche, e l'elevata con-

Nella concorrenza abbiamo numerose imprese che non controllano i prezzi. Controllo o leadership di prezzi si ha in oligopolio, con poche imprese di cui alcune di grandi dimensioni

centrazione è dovuta a un diverso motivo, la natura della tecnologia produttiva. Le tecniche adoperate in questi settori richiedono infatti grandi dimensioni, cospicui finanziamenti ed esigono la conquista di quote di mercato elevate per ciascuna impresa. Anche questa è una forma di oligopolio: i prodotti non sono differenziati, ma i produttori sono comunque pochi e hanno un certo potere di controllo sul mercato. Esistono delle *dimensioni minime* che costituiscono una barriera all'ingresso di nuovi produttori, a volte molto difficile da superare.

Ovviamente non si tratta di situazioni di carattere definitivo, ma di aspetti che possono cambiare nel corso del tempo: pensiamo alla ferrovia che, al suo sorgere, non aveva concorrenti temibili, ma è ora costretta a perseguire una politica di prezzo nei riguardi dei trasporti automobilistici ed aerei.

Lo schema seguente riprende la classificazione delle situazioni di mercato in relazione al numero delle imprese e alla natura del prodotto.

STRUTTURE DI MERCATO

prodotto \ produttori	produttori		uno
	molti	pochi	
omogeneo	<p><i>Concorrenza pura</i></p> <p>Si ha nel caso di alcuni prodotti agricoli e di alcune materie prime ampiamente commerciate sui mercati internazionali. Il produttore non influenza il prezzo.</p>	<p><i>Oligopolio</i></p> <p>Pochi produttori di materie prime o prodotti per l'industria relativamente omogenei. I produttori controllano i prezzi ma devono tener presenti le reazioni dei rivali.</p>	<p><i>Monopolio</i></p> <p>È scarsamente diffuso (servizi telefonici, acqua, gas, ferrovie). Il produttore controlla il prezzo, spesso imposto dalla legge. Il potere monopolistico può essere eroso nel lungo periodo da innovazioni, cambiamenti nei gusti ecc.</p>
differenziato	<p><i>Concorrenza monopolistica o oligopolio</i></p> <p>Parecchie imprese che producono prodotti e servizi differenziati anche se simili (cibi in scatola, apparecchiature elettriche, automobili, detersivi, servizi aerei, alberghieri ecc.). Esiste un certo grado di controllo sui prezzi. La concorrenza si attiva attraverso l'introduzione di prodotti simili, la personalizzazione delle marche, la pubblicità e, a volte, con variazioni nei prezzi.</p>		

7.3 IL DECLINO DELLA CONCORRENZA

È opinione comune che nelle industrie delle economie più progredite si diffondono forme di mercato diverse dalla concorrenza, mentre nel passato era questa la forma che prevaleva, anche nei mercati industriali.

Gli studiosi concordano in particolare nell'affermare che il processo di concentrazione si realizzò in modo netto a partire dall'ottavo

e dal nono decennio del secolo scorso, pur avendo, beninteso, origini precedenti.

Perché allora e non prima? Probabilmente una delle cause può essere ricercata nella rivoluzione dei mezzi di trasporto e di comunicazione. Il progresso dei moderni mezzi di trasporto risale a un periodo anteriore al 1870-'80. Ma da quest'epoca le ferrovie e le navi a vapore raggiunsero uno sviluppo tale da consentire l'unificazione dei mercati non solo sul piano nazionale, ma anche sul piano continentale e addirittura mondiale. Storicamente la concorrenza potrebbe essere concepita come una tendenza principalmente stimolata e incessantemente creata e ricreata dalla riduzione nei costi di trasporto e dalla conseguente distruzione di ostacoli allo scambio. Unità produttive che avevano un certo potere monopolistico su aree circoscritte vedevano via via cadere la protezione offerta naturalmente dagli elevati costi di trasporto: nuove imprese potevano sorgere e le più vigorose fra le imprese già esistenti potevano espandersi, invadendo mercati che fino allora erano stati ad esse preclusi.

Ma lo stesso processo che andava distruggendo i monopoli locali andava via via creando, da un certo periodo in poi in modo tumultuoso, situazioni monopolistiche o oligopolistiche molto più stabili, abbraccianti intere nazioni.

Nell'industria moderna, dunque, all'inizio si ha una situazione in cui prevalgono mercati relativamente piccoli e protetti. Secondo gli economisti classici sono anni caratterizzati da una vivace competitività di carattere "dinamico" tra le imprese, dovuta essenzialmente alla possibilità di iniziare una attività industriale anche con capitali modesti, alla portata di molti. In questi primi periodi le imprese manifatturiere si innestano con relativa facilità su forme produttive di origine anteriore di carattere artigianale. Successivamente si passa attraverso un lungo stadio concorrenziale caratterizzato dall'ampliamento dei mercati e si ritorna, nel tempo recente, a una fase in cui si afferma la concentrazione industriale e in cui prevalgono formazioni produttive relativamente grandi. Si tratta, fondamentalmente, di un processo spinto dalla ricerca di una crescente efficienza tecnica ed economica.

Esso ha assunto e assume, nei vari paesi, forme diverse. Non sempre, è vero, la concentrazione è stata il risultato della ricerca di una crescente efficienza: interventi politici di ogni genere, particolarmente politiche protezionistiche, hanno dato luogo a formazioni di tipo monopolistico, non necessariamente connesse con quel processo. Ma, accanto a queste formazioni monopolistiche con carattere "artificiale", si sono andati sempre più diffondendo complessi produttivi il cui potere di mercato deriva dall'evoluzione della struttura industriale. D'altra parte, dietro agli interventi politici, che hanno costituito o rafforzato posizioni monopolistiche, vi sono sovente potenti coalizioni d'interessi, che non possono essere considerate indipendentemente dal processo di concentrazione. E il fatto stesso che la concentrazione si sia

**Il progresso
nei trasporti
ha reso
il mondo più
concorrenziale...**

**... ma gli elevati
capitali necessari
a intraprendere
una attività
frenano
la concorrenza
nel mondo
moderno**

La forma di
mercato più
frequente oggi
è quella
dell'oligopolio

A volte, accanto
alle grandi unità,
permangono
piccole imprese
variamente
dipendenti
dalle grandi

affermata in tanti diversi paesi, con istituzioni e politiche differenti, perfino in paesi che avevano antiche tradizioni liberistiche, può mostrare che non siamo di fronte a trasformazioni accidentali, bensì, appunto, ad un processo.

Si tratta comunque di uno sviluppo non lineare né unidirezionale. Se la crescita di molte industrie si è accompagnata alla concentrazione, essa ha originato al tempo stesso una gran varietà di piccole imprese. Tuttavia, queste piccole imprese non possono essere poste sullo stesso piano delle grandi, delle quali le prime sono, assai spesso, satelliti. Più precisamente, durante il periodo moderno, la concentrazione delle imprese ha condotto alla scomparsa di tante piccole imprese che producevano beni simili, a costi superiori; e d'altra parte ha determinato lo sviluppo di altre imprese di piccole dimensioni cui le grandi unità hanno trovato conveniente decentrare o attività di produzione o attività commerciali ottenendo una organizzazione più flessibile, più facilmente adattabile alle oscillazioni del mercato.

Oggi tendono quindi a prevalere strutture di mercato essenzialmente oligopolistiche. Certe forme monopolistiche e oligopolistiche sono sempre esistite nelle attività commerciali al minuto o nei servizi, ma la novità essenziale, che permette di parlare di uno stadio distinto nell'evoluzione del capitalismo moderno, dipende dal processo di concentrazione industriale. Sotto l'aspetto teorico, la nuova forma di mercato è quella dell'oligopolio concentrato in poche unità produttive.

Sebbene questa forma di mercato e il processo che la genera si presentino soprattutto nell'industria, in un periodo più recente un processo simile si è svolto anche nel commercio di prodotti di largo consumo, grazie allo sviluppo dei grandi magazzini e delle catene di negozi. Ma cronologicamente e logicamente la concentrazione commerciale (intesa appunto nel senso tecnico-organizzativo) segue la concentrazione industriale. È questo il fenomeno principale: le vendite di massa presuppongono la produzione di massa.

È da osservare che i nuovi grandi organismi commerciali segnano, rispetto alle piccole imprese preesistenti, un enorme progresso nella riduzione dei costi. E sebbene sia vero che la concorrenza e l'oligopolio erano forme di mercato relativamente frequenti anche nel passato, è solo nel nostro tempo che la differenziazione, particolarmente nel commercio e nei beni di consumo, viene ad acquistare grande rilievo, grazie allo sviluppo moderno dei mezzi di pubblicità.

L'oligopolio dunque non appare come un caso teorico particolare, ma come la forma di mercato più frequente, se pure variamente configurata, nella moderna realtà economica.

L'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA PER L'IMPRESA

APPROFONDIMENTO

L'elasticità della domanda per l'impresa i è misurata da:

$$\epsilon_i = \frac{\Delta q_i}{\Delta p_i} \cdot \frac{p_i}{q_i}$$

Consideriamo un'impresa che produce autovetture, la FIAT, e costruiamo un esempio dal quale emerge la differenza tra la misura della *elasticità della domanda di autovetture* o *elasticità della domanda di mercato* e la misura della *elasticità della domanda di autovetture FIAT di 1500 cc*, che è ovviamente una *elasticità della domanda per l'impresa FIAT*.

Riassumiamo i dati del nostro problema nella tabella che segue:

AUTOVETTURE

PREZZI			QUANTITÀ VENDUTE			Ricavi FIAT ((2) · (5))
medio dell' l'industria	1500 cc FIAT	1500 cc OPEL	comples- sive	1500 cc FIAT	1500 cc OPEL	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
10.000	10.000	10.000	130	80	20	800.000
12.000	13.000	11.000	120	60	30	780.000
15.000	17.000	11.500	110	20	80	340.000
17.000	—	—	100	—	—	—

Il calcolo della elasticità della domanda di mercato è fondato sui dati delle colonne (1) e (4), relativi al complesso del mercato. Partiamo da un prezzo di 10.000 e vediamo come varia la quantità venduta al crescere del prezzo del 20%:

$$\epsilon = \frac{10}{2.000} \cdot \frac{10.000}{130} \approx 0,4$$

Se il prezzo cresce da 12.000 a 15.000, l'elasticità è:

$$\epsilon = \frac{10}{3.000} \cdot \frac{12.000}{120} \approx 0,3$$

Calcoliamo ora l'elasticità della domanda per auto FIAT 1500 cc, al variare del prezzo della stessa FIAT (colonne (2) e (5)):

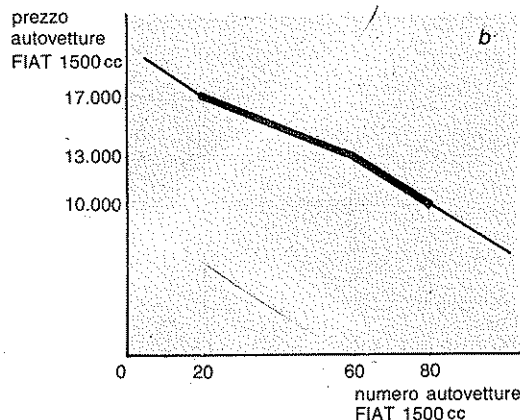
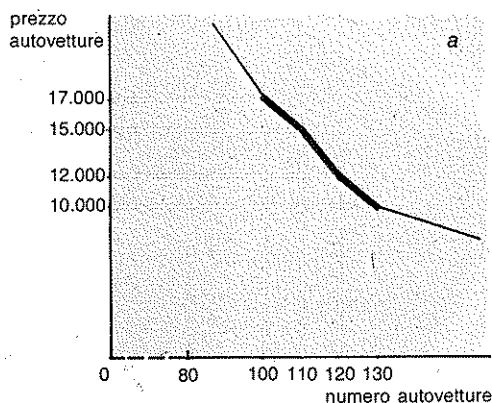
$$\epsilon_i = \frac{20}{3.000} \cdot \frac{10.000}{80} \approx 0,8$$

e se il prezzo cresce ancora:

$$\epsilon_i = \frac{40}{4.000} \cdot \frac{13.000}{60} \approx 2,2$$

Evidentemente ci interessa la seconda misura ogni qual volta le variazioni di prezzo non sono generalizzate e l'impresa opera in un mercato concorrenziale. La diversa "reattività" delle due funzioni di domanda si vede bene dai due grafici *a* e *b* e ha un riscontro anche nel valore numerico trovato.

L'elasticità della specifica domanda rivolta alle autovetture FIAT 1500 cc è maggiore dell'elasticità della domanda complessiva (calcolata sulla domanda del "mercato"), dato che la curva della domanda per l'impresa tiene presente la reattività dell'industria OPEL, fortemente concorrenziale con la FIAT in questo segmento di mercato, tanto è vero che i ricavi totali FIAT si riducono al crescere dei listini, calando decisamente quando il prezzo aumenta a 17.000, senza che la concorrenza ne segua l'esempio.



a. Domanda di autovetture.

b. Domanda di autovetture FIAT 1500 cc.

Notiamo infine che la grandezza dell'elasticità è indipendente dall'unità di misura: sarebbe la stessa cosa se "pesassimo" le vetture invece di numerarle o esprimessimo il prezzo in sterline.

APPROFONDIMENTO

LA SCOMPARSA DELL'IMPRENDITORE E IL SORGERE DELLA CLASSE MANAGERIALE*

1. Capitalismo "manageriale" è un nome dato al sistema economico del Nord America e dell'Europa occidentale verso la metà del ventesimo secolo, un sistema in cui la produzione è concentrata nelle mani di grandi società per azioni.

Una società per azioni è una persona giuridica intesa a operare nel commercio o nell'industria, e può, in pratica, intraprendere quasi ogni attività umana conosciuta. Questa persona, che in realtà è una collettività definita in modo speciale, può citare ed essere citata in giudizio,

* Adattato da R. MARRIS, *Il capitalismo manageriale*, Einaudi, Torino, 1972.

impiegare lavoro, possedere attività, assumere debiti, essere soggetta all'imposizione fiscale. La sua direzione ha la forma di un consiglio di amministrazione, i cui membri firmano documenti, obbligano la società e in genere fungono da suoi rappresentanti. Nessuno dei consiglieri, tuttavia, deve necessariamente possedere una parte rilevante delle azioni della società.

Chi, dunque, possiede la società? La legge ritiene sia un corpo di azionisti, o più precisamente un corpo di azioni. Le azioni sono trasferibili ad altre persone fisiche in donazione o ad altro titolo, e possono essere possedute anche da altre persone giuridiche. A rigore tuttavia l'azionista possiede un insieme di diritti che l'azione attribuisce al suo proprietario. Gli azionisti non sono i "padroni assoluti" né della società e nemmeno, in molti paesi, dei profitti prima che avvenga la loro distribuzione.

I consiglieri di amministrazione, d'altro lato, sono dei dipendenti della società, e non degli azionisti. Ma i diritti inerenti alle azioni non danno in effetti agli azionisti proprietà e controllo virtuali *de facto*? Molti ritengono che sia così e certamente è vero che se una società non è posseduta dai suoi membri, non è posseduta da nessuno. Quasi dovunque, l'assemblea degli azionisti nomina i consiglieri di amministrazione e, allo stesso modo, i diritti al dividendo e alla proprietà delle quote del capitale sottoscritto implicano una posizione che, pur essendo assai lontana da quella del proprietario unico, non è affatto quella di un *rentier* puro.

Possiamo tuttavia identificare un altro gruppo di persone che concorrono con gli azionisti per il controllo. Questi sono "i dirigenti" della società, i "manager", un termine che è stato generalmente applicato alle persone che gestiscono e controllano istituzioni produttive, senza averne sostanzialmente la "proprietà". Per Veblen e Burnham essi erano dei tecnici, e Veblen riteneva che non avessero potere. Berle e Means non li considerarono né come tecnici né come capitalisti, ma piuttosto come imprenditori che godono molti dei frutti del capitalismo senza fornire loro stessi molto capitale o assumere rischi proporzionati. Scrittori più recenti, e in particolare R.A. Gordon, hanno messo in rilievo la loro funzione di organizzatori e di amministratori. Ciò è senza dubbio corretto. È stato proprio fornendo virtualmente un nuovo fattore di produzione, la capacità di organizzare su larga scala, che il nuovo sistema ha rotto i vincoli che costringevano la produzione capitalistica tradizionale.

La produzione su larga scala dipende unicamente dall'organizzazione su larga scala. I profitti e i dividendi delle grandi società derivano dalle capacità professionali di persone che sanno come ridurre i costi al crescere delle dimensioni di impresa. Queste capacità conferiscono loro un'influenza e un potere contrattuale considerevoli.

2. La vita dell'impresa non è certo una routine. Essa è basata sullo sviluppo e sul lancio di nuovi prodotti, l'adozione di nuovi metodi di produzione, la promozione dell'espansione, la creazione di una organizzazione là dove prima essa mancava del tutto. Ogni sviluppo richiede organizzazione e programmazione, e se ciò non è calcolato accuratamente l'impresa è destinata all'insuccesso. Allo stesso tempo un'espansione ben programmata e ben realizzata è stimolante e autosufficiente e può rappresentare per il dirigente una sfida simile a quella di una difficile scalata nell'alpinismo. Il potere dei dirigenti in una singola società supera notevolmente la somma dei valori del-

le qualificazioni individuali. I dirigenti sono un gruppo che si è costruito nel corso di un periodo di tempo e ha acquisito l'abilità unica di far funzionare un'impresa particolare. I profitti ottenuti dalle attività dipendono dai dirigenti e non sono mai interamente dipendenti dal carattere stesso delle attività. In verità, il valore delle stesse attività patrimoniali è in grande misura subordinato al capitale umano e dipende dal fatto che gli uomini siano in grado di valorizzarlo adeguatamente nell'impresa: si può dire molto più realisticamente che un investitore acquista una quota (nel senso di compartecipazione) dell'organizzazione, piuttosto che una quota di un insieme particolare di attività patrimoniali. In realtà, egli le acquista entrambe, acquista quello che noi chiamiamo un "complesso industriale in funzione" il cui valore dipende direttamente dal "valore" del gruppo dei dirigenti, che quindi è molto maggiore della somma dei salari che i suoi membri potrebbero guadagnare se il gruppo fosse disperso.

La dirigenza è una unità organizzativa capace di gestire le attività patrimoniali dell'impresa, cosa che gli azionisti, ad esempio, non sono in grado di fare, e che attribuisce ai manager una notevole autonomia e un grande potere decisionale all'interno della organizzazione.

Abbiamo affermato che il valore dei manager sta nella organizzazione che essi forniscono e che nel fare ciò, come succede sempre nel caso di compiti organizzativi elevati, essi acquistano una notevole influenza sulla determinazione degli obiettivi dell'impresa.

Quali sono le motivazioni che li spingono ad agire e in che modo ciò cambia la stessa "etica" dello sviluppo del capitalismo?

Le motivazioni sottostanti l'agire dei manager sono state studiate da diversi autori. Secondo Wright Mills essi mostrano un segno di marcata lealtà verso la classe dei proprietari nel suo complesso. I manager sono relativamente ricchi e spesso possiedono un certo numero di azioni della loro società o di altre, tutte cose che influiscono sul loro comportamento, ma ciò non è né può essere tutto. C'è certamente un'etica professionale che li spinge ad immedesimarsi con l'organizzazione e con il suo sviluppo e tutto questo complesso di stimoli può influire sia sulla qualità che nella direzione dell'espansione dell'impresa, come sulla scelta dei mezzi adoperati per realizzarla.

Nessuno crede veramente che i capitalisti tradizionali siano interessati soltanto al denaro. Essi sono in grado di scegliere i prodotti da fabbricare perché gli piacciono, o perché per lo meno gli piace produrli. Ai coltivatori piace coltivare (e di solito essi sono anche grandi mangiatori), agli editori di vecchio stampo piace pubblicare, ed essi pubblicano libri che ammirano, i piccoli commercianti e produttori scoprono i bisogni perché li avvertono loro stessi. I capitalisti tradizionali, inoltre, traggono una notevole soddisfazione dal fatto di offrire occupazione; il senso del vero paternalismo, di aver offerto nuove occasioni di guadagnare reddito, è infatti molto marcato in questo tipo di produttore.

L'ambiente burocratico della grande società, d'altro canto, probabilmente sposta l'accento dal carattere dei beni e dei servizi prodotti all'abilità con cui queste attività sono organizzate. Nella misura in cui la competenza professionale è messa alla prova dall'espansione della quantità, ogni nuovo prodotto, purché venga smerciato, serve allo scopo e il volume delle vendite, i profitti e l'efficienza organizzativa possono diventare gli unici criteri di giudizio. Il concetto di bisogno del consumatore scompare e l'unico criterio che interessa in relazione ad un nuovo prodotto è se un numero sufficiente di consumatori, in-

dependentemente dai loro "bisogni reali", possa essere o meno persuaso ad acquistarlo.

In altre parole, l'esistenza di una norma "manageriale" di competenza e di successo nella condotta degli affari è una spiegazione possibile, anche se parziale, dell'irrazionalità, della mancanza di anima e scopo di cui molti critici liberali accusano di solito il capitalismo moderno. Questo punto offre lo stimolo ad interessanti considerazioni, anche se credo non dovrebbe essere esagerato; l'assenza di scopi può essere inerente in tutte le condizioni di opulenza capitalistica, qualunque sia la forma istituzionale, tradizionale o manageriale in cui si trovano ad operare.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Ai giorni nostri il mercato permea la vita quotidiana in modo molto più ampio di quanto non accadesse in altri sistemi pre-capitalistici. La definizione di un mercato e della sua autonomia dipende dal tipo di concorrenzialità che si instaura tra le diverse merci vendute: se le merci sono omogenee parliamo di un unico mercato, se sono qualitativamente diverse e sostituibili abbiamo diversi mercati, tra loro più o meno segmentati.

La struttura del mercato dipende anche dal numero dei produttori che vi operano: il numero è spesso un buon indice del loro potere. Si distinguono quindi:

a. *mercati concorrenziali*: produttori numerosi, di piccole dimensioni e con scarsa autonomia;

b. *mercati oligopolistici*: pochi produttori, di grandi dimensioni e con notevole autonomia;

c. *mercati di monopolio*: un produttore il cui potere è molto ampio e spesso garantito dalla legge.

La struttura di oligopolio è il caso generale con cui si presentano oggi i mercati dei prodotti industriali. Essa è frutto di un lungo processo di evoluzione storica che ha visto prima l'affermazione, poi il declino della concorrenza e il formarsi di grosse concentrazioni.

Verifichiamo alcune idee.

- Che cosa è il mercato? Perché è importante?
- Che cosa si intende parlando di concorrenza? In che cosa differisce questo regime dal monopolio e dall'oligopolio?
- Cos'è l'oligopolio concentrato?
- Come si definisce l'elasticità della domanda di mercato?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Gli argomenti di questo capitolo sono tratti da: J.K. Galbraith, *Il nuovo stato industriale*, Einaudi, Torino, 1968; K. Polany, *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino, 1974; P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, Einaudi, Torino, 1967; P. Sylos Labini, *Problemi dello sviluppo economico*, Laterza, Bari, 1970.

8. LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DEI PRODOTTI INDUSTRIALI E DEI PRODOTTI NON RIPRODUCIBILI

SOMMARIO

Questo capitolo costituisce una introduzione al problema della formazione dei prezzi dei prodotti dell'industria, di cui ci occuperemo nel capitolo successivo. Presentiamo qui un'importante distinzione, ripresa dagli economisti classici, sulla diversità dei criteri che determinano i prezzi nei mercati in base al fatto che si tratti di:

- a. merci non riproducibili: il prezzo è determinato dall'incrocio della domanda con l'offerta;
 - b. merci riproducibili: il prezzo è fissato dalle imprese sulla base dei loro costi di produzione. La quantità domandata determina il livello, la scala della produzione, ma non influisce direttamente sul prezzo di vendita.
-

8.1 IL PREZZO E IL MERCATO

È abbastanza comune per chi fa la spesa al mercato ricavare l'idea che i prezzi a cui di giorno in giorno si compra e si vende dipendano dal gioco della domanda e dell'offerta. Se vi è stata una gelata, o per qualche altro motivo ci sono poche merci, la quantità offerta si contrae e il prezzo tende a crescere; viceversa, quando vi è abbondanza di merci, come accade in piena stagione, il prezzo cala.

Pensiamo al mercato dei prodotti agricoli. La produzione è stata impostata all'inizio della stagione, la resa è sempre un po' aleatoria, dipendendo dalle vicende atmosferiche, le merci sono deperibili e comunque si possono conservare solo a costi abbastanza elevati: vi sono vari elementi che fanno sì che l'offerta si adegui alla domanda con una certa lentezza. Può accadere che per lunghi periodi l'offerta sia superiore alla domanda: è questo il caso in cui lo Stato a volte interviene sui mercati comperando ingenti quantità di prodotti per distruggerli, in modo da impedire che il

prezzo si riduca a causa dell'eccesso della produzione sulle richieste.

In modo non molto dissimile dai mercati per i prodotti agricoli funzionano altri mercati, quello delle aste di oggetti antichi, disponibili in numero limitato, la borsa titoli, il mercato dei cambi e alcuni altri (alcuni di questi mercati sono trattati nei capitoli 20 e 23). Comunque si tratta di mercati nei quali la quantità offerta o non muta rapidamente o, se muta, non è comunque il risultato di un processo di produzione industriale che può essere programmato con una certa sicurezza a non lunghissima scadenza, entro certi limiti, almeno.

Affermare che i prezzi sono determinati dalla domanda e dall'offerta non è una spiegazione comunque valida e generale. In particolare essa non può essere estesa ai mercati dei prodotti dell'industria. I listini dei prodotti manufatti vengono fissati "in fabbrica" e l'ammontare delle consegne è regolato in base al volume della domanda. Per queste merci l'"incontro" tra gli acquisti (la domanda) e le vendite (l'offerta) avviene di rado attraverso variazioni nei prezzi, più spesso passa attraverso mutamenti nelle quantità prodotte e consegnate.

Ciò non significa che non esista, per i prodotti manufatti, una concorrenza e che questa non possa essere vivace. Essa può condurre a revisioni anche sensibili nei prezzi, ma lo scopo di tali mutamenti non è certo quello di "equilibrare" la domanda con l'offerta: più spesso è quello di eliminare i concorrenti e guadagnare posizioni sul mercato.

Questa importante differenza nel processo di determinazione dei prezzi era stata già individuata chiaramente da David Ricardo, il secolo scorso. Egli notava che vi sono alcune merci, quelle **non riproducibili**, il cui valore è determinato esclusivamente dalla loro scarsità. Di tale genere sono, diceva, alcune statue e alcuni quadri rari, libri e monete antichi e vini di particolare qualità che possono essere prodotti soltanto con uva maturata in certi terreni, disponibili in misura limitata. Il valore di tali merci è del tutto indipendente dai loro costi di produzione e muta a seconda che la loro domanda sia più o meno elevata.

Si tratta comunque di merci che costituiscono una frazione piuttosto piccola delle quantità scambiate sul mercato. La maggior parte dei beni scambiati sono **prodotti dall'industria** e sono beni che possono essere **riprodotti** in quantità diverse mantenendo i medesimi **costi medi**, senza particolari limitazioni.

Le merci prodotte dall'industria sono facilmente riproducibili e il loro prezzo è determinato sulla base del costo medio di produzione (che pensiamo costante)

Il prezzo delle merci non facilmente riproducibili dipende maggiormente dalla domanda

8.2 LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DELLE MERCI NON RIPRODUCIBILI

Molti prodotti dell'agricoltura o minerali non sono riproducibili nella quantità desiderata per la limitatezza dei terreni che possono essere messi a coltura o delle miniere da sfruttare.

L'offerta delle
merci non
riproducibili è
fissa (verticale)
e il prezzo
varia con la
domanda

Con una certa approssimazione possiamo dire che la determinazione del prezzo di tali merci avviene in base alle curve della domanda e dell'offerta. La curva di offerta, similmente a quella di domanda, è una relazione che collega la quantità della merce offerta con il suo prezzo: essa sarà, per definizione, rigida, dato che queste merci non possono essere riprodotte e quindi la loro offerta non può aumentare, anche se il prezzo raggiunge livelli molto alti; evidentemente il prezzo che si forma sul mercato dipenderà soprattutto dalla domanda.

Facciamo l'esempio più ovvio di una merce agricola, prodotta anno dopo anno in quantità pressappoco costante su una superficie di terreno stabilita. L'offerta è rigida, e può essere rappresentata in figura 8.1 con una linea verticale, che dice appunto come la quantità non varia al mutare del prezzo. La domanda può invece variare in dipendenza del mutare dei gusti o per l'accrescersi nel tempo della popolazione, e da questi cambiamenti può seguire un aumento del prezzo della merce (e, di conseguenza, un mutamento nei ricavi e nei profitti dei coltivatori). Tale mutamento nel prezzo può essere sensibile o ridotto in relazione all'elasticità, alla "reattività" della funzione di domanda, come abbiamo spiegato nel capitolo precedente.

Sui mercati in cui l'offerta è fissa, o pressoché fissa, piccoli spostamenti della domanda possono indurre sensibili variazioni nei prezzi, come mostra bene la figura 8.1.

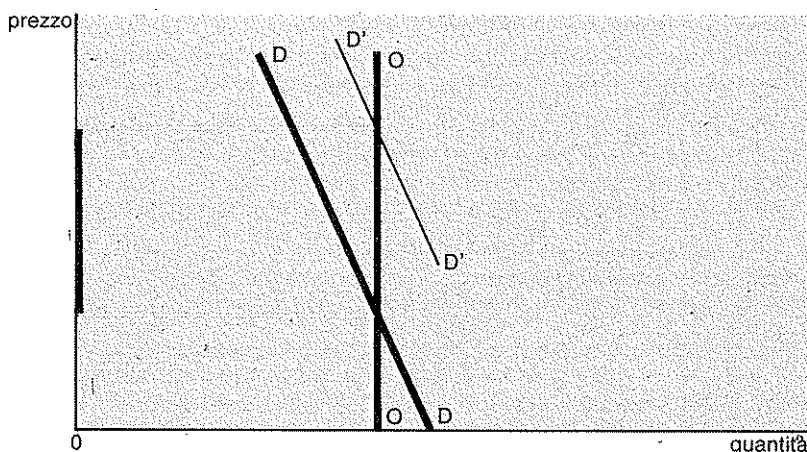


Fig. 8.1 - La curva della domanda DD è poco elastica; la merce non è riproducibile (offerta OO verticale) e piccoli spostamenti nella domanda D'D' fanno variare i prezzi in modo sensibile.

Ciò accade per
i prodotti agricoli,
le risorse
minerarie e
i combustibili
naturali (petrolio)

Molti prodotti agricoli si trovano di fronte ad una domanda relativamente rigida e costante nel tempo, e quindi non suscettibile di profonde modifiche a seguito di variazioni dei prezzi: le quantità prodotte, d'altro canto, non sono facilmente controllabili, sia perché esse dipendono da fenomeni imprevedibili, come le perturbazioni atmosferiche, la siccità e simili, sia perché spesso la

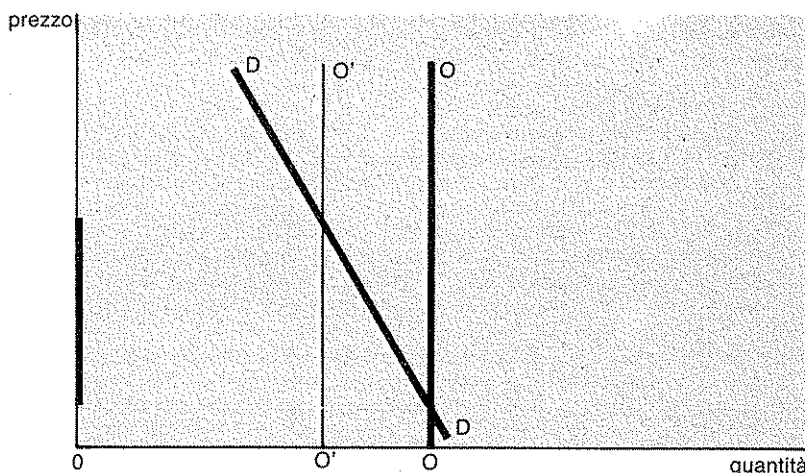


Fig. 8.2 - La curva della domanda DD è poco elastica; la merce non è riproducibile (offerta OO verticale) e piccoli mutamenti dell'offerta di natura esterna (da OO a $O'O'$ per carestie, siccità od altro) fanno variare i prezzi in modo sensibile.

produzione è frammentata in un numero notevole di produttori, di piccole dimensioni, le cui azioni risultano, proprio per questo fatto, di difficile coordinamento. La figura 8.2 mostra come in presenza di domanda poco elastica piccoli mutamenti dell'offerta facciano variare i prezzi in maniera sensibile.

Per questi motivi l'agricoltura è un settore ampiamente protetto da parte di molti governi, e le stesse organizzazioni internazionali hanno cercato di intraprendere azioni volte alla stabilizzazione dei prezzi di alcuni prodotti che costituiscono una delle fonti di reddito più importanti per i paesi meno sviluppati del globo.

Il problema delle oscillazioni dei prezzi e della opportunità di intraprendere interventi di sostegno è estremamente interessante, ed è uno dei più importanti problemi dell'economia attuale: non lo trattiamo direttamente, ma rimandiamo l'attenzione del lettore al brano di Paul Samuelson, inserito come approfondimento al termine di questo capitolo.

Non sempre la domanda è rigida. A volte, con l'andare del tempo, si possono presentare dei sostituti capaci di rimpiazzare la merce scarsa. Il caso del petrolio e le difficoltà in cui si stanno dibattendo in questi tempi le nazioni dell'OPEC (l'organizzazione dei paesi esportatori di petrolio) è illuminante.

Dal 1970 l'OPEC ha cominciato a innalzare il prezzo del greggio e lo ha accresciuto in breve tempo di più di dodici volte sulla base dell'assunzione che:

a. si trattasse di una merce difficilmente sostituibile, nel breve periodo, da parte dei consumatori; la domanda di greggio fosse quindi abbastanza rigida;

Il petrolio è un bene la cui offerta può essere accresciuta solo lentamente...

b. l'offerta, come accade per l'offerta di una qualsiasi merce non facilmente riproducibile, fosse rigida (l'estensione dei giacimenti conosciuti era nota e non facilmente aumentabile) e per di più controllata da pochi grandi produttori in grado di "razionare" le quantità vendute.

Dopo una decina d'anni tale politica ha cominciato a segnare il passo per vari motivi:

a. si sono esplorati nuovi giacimenti in paesi industriali (in Norvegia e nel Regno Unito, ad esempio) e l'OPEC ha visto ridursi la propria quota di mercato;

b. i consumi si sono ridotti a causa dell'introduzione di nuove tecnologie per lo sfruttamento dell'energia derivata dal petrolio e in seguito all'uso di fonti di energia alternative, in precedenza poco sfruttate.

... e nell'ultimo
quindicennio
il prezzo è molto
aumentato
per la domanda
elevata

L'evoluzione del mercato del greggio è brevemente tratteggiata nella figura 8.3, che ricapitola l'andamento delle principali grandezze, prezzo e produzione, negli ultimi 15 anni.

Alcuni paesi dell'OPEC hanno quindi tentato di cambiare drasticamente politica dei prezzi. Pur con grossi problemi di coordinamento interno essi, alla fine, hanno proposto una linea tendente a ridurre decisamente il prezzo al barile con l'intento di far chiude-

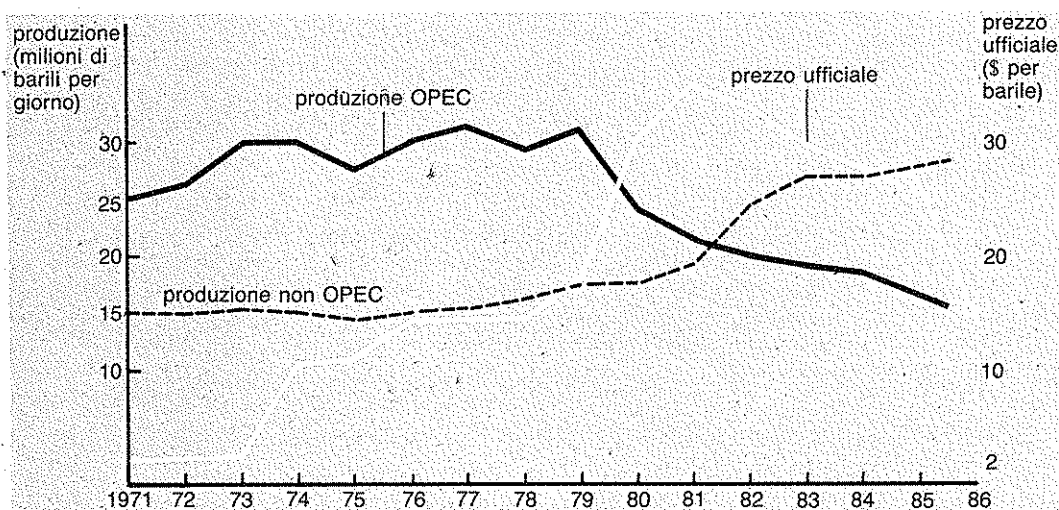


Fig. 8.3 - La figura mette bene in luce la sostituzione che si è verificata, verso il 1979, tra la produzione di greggio OPEC e quella non OPEC. Ciò è stato indubbiamente stimolato dal forte rialzo del prezzo del greggio in tutti gli anni Settanta. Il calo del prezzo nell'ultimo anno tenta di arginare in qualche modo la sostituzione del greggio con altre fonti di energia e quella del greggio OPEC con petrolio di altra fonte.⁽¹⁾ Si vedano anche le successive figure 8.4, 8.5 e 8.6.

(1) Fonte: OECD, *Economic Outlook*, Parigi, anni vari.

re i giacimenti marginali (cioè giacimenti a costi più alti, che sono giacimenti non OPEC) e, allo stesso tempo, fermare il processo di sostituzione delle importazioni petrolifere da parte dei principali paesi industriali. Se queste previsioni si riveleranno fondate, l'OPEC potrebbe non perdere ulteriormente quote di mercato, riducendo la profittabilità delle operazioni volte a sostituire il greggio con altre fonti di energia e, allo stesso tempo, potrebbe recuperare le quote di mercato che aveva precedentemente perduto a causa della comparsa dei produttori marginali.

Il lettore può esaminare queste vicende, in modo ovviamente molto schematico, con l'aiuto delle figure 8.4, 8.5 e 8.6. Se la domanda è rigida (figura 8.4), una riduzione della quantità prodotta può far aumentare i ricavi totali, come avvenne nella prima fase OPEC (i ricavi totali sono misurati dalle aree tratteggiate con linee oblique, che rappresentano il prodotto dei prezzi per le quantità vendute: l'ingresso sulla scena di nuovi produttori ha tuttavia arrestato, almeno in parte, l'aumento iniziale dei ricavi totali, come si vede nella figura 8.5).

L'emergere di sostituti ha ridotto la domanda e la comparsa di produttori nuovi ha reso più elastica l'offerta: il prezzo di conseguenza si è ridotto

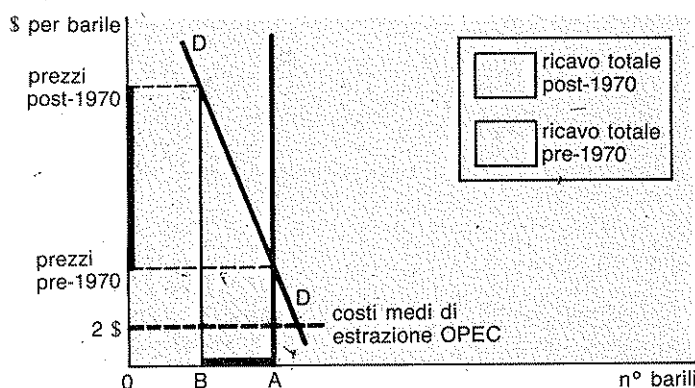
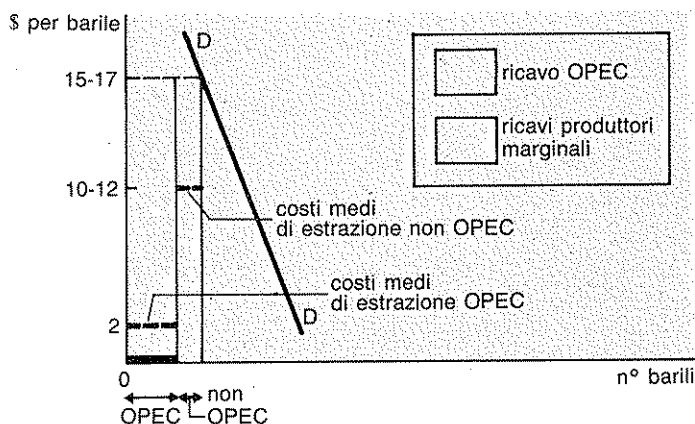


Fig. 8.4 (sopra) - La domanda DD è rigida: non vi sono sostituti e i ricavi aumentano contraendo la produzione (che passa da A a B).

Fig. 8.5 (sotto) - La domanda DD è rigida: l'offerta aumenta con l'ingresso dei produttori marginali non OPEC, stimolati dagli alti prezzi di vendita, tali da coprire costi di produzione 5 o 6 volte superiori ai costi OPEC.



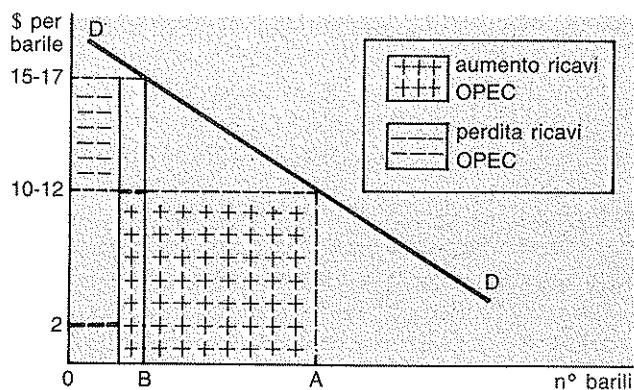


Fig. 8.6 - La domanda DD è elastica: sono emersi dei sostituti. Il ricavo totale aumenta riducendo il prezzo e aumentando le vendite e la produzione (da B ad A). I produttori marginali vengono esclusi dal mercato e la loro produzione viene sostituita da greggio OPEC.

Quando la domanda diviene elastica, per la comparsa di sostituti, i ricavi totali potranno aumentare solo con l'aumentare della quantità prodotta, anche se il petrolio deve, per questo, essere venduto ad un prezzo inferiore a quello di prima. Il vantaggio è però doppio, in quanto, provocando l'uscita dal mercato dei produttori marginali, l'OPEC può cercare di rendere più forte la propria egemonia nell'offerta del greggio.

8.3 LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DEI PRODOTTI INDUSTRIALI

Cerchiamo adesso di capire come si formano i prezzi dei prodotti manufatti. Supponiamo per semplicità che ogni impresa produca solamente un prodotto. Data la capacità produttiva, le imprese considerano "normale" un certo livello di utilizzazione degli impianti, solitamente l'80-90% del massimo utilizzo: un certo margine di capacità produttiva inutilizzata consente loro di avere una qualche elasticità per espandere la produzione nelle fasi di punta della domanda.

In relazione a tale livello presunto di produzione, esse calcolano il prezzo di vendita del prodotto, dopo aver stimato i costi di produzione e un profitto unitario, che giudicano soddisfacente. Ovviamente quando una parte della produzione non viene venduta a questo prezzo, il profitto totale si riduce: se l'impresa si trova sull'orlo del fallimento può svendere alcuni prodotti a prezzi di realizzo, inferiori al costo totale medio, e il profitto unitario può, in alcuni casi, tramutarsi in perdita.

Facciamo una esemplificazione che ci seguirà nell'esposizione successiva: assumiamo che la nostra impresa (un'impresa editoriale)

Il prezzo di vendita dei prodotti industriali si fissa sommando ai costi medi un certo margine di profitto

abbia preventivato una vendita di 5.000 volumi per anno di un certo romanzo e che il costo complessivo, comprensivo del margine di profitto desiderato, sia di 30 milioni: il prezzo del volume stabilito dall'ufficio vendite sarà perciò di 6.000 lire.

Dopo i primi giorni l'ufficio distribuzione della nostra casa editrice percepisce che qualche cosa non ha funzionato a dovere: dai dati sulle vendite e da analisi di mercato risultano ordini per circa 3.000 volumi l'anno: 2.000 meno del previsto.

La direzione dell'impresa si trova davanti a due scelte. Può provare a ridurre il prezzo di vendita del volume e cercare così di smerciare le restanti 2.000 copie o può lasciare immutato il prezzo e tenere le copie residue in magazzino, in attesa di tempi migliori. Il primo metodo non sarà mai adottato. I clienti che hanno già comperato il volume a 6.000 lire protesterebbero e, anche se non lo facessero apertamente, perderebbero la fiducia che avevano verso l'editore. Si ricorrerà quindi a questo metodo solo in casi di emergenza, come succede davanti a un fallimento, o solo dopo molti anni dalla pubblicazione, cedendo il testo ai Remainers. Si preferirà invece mantenere il prezzo fissato di 6.000 lire, tenere i volumi non venduti in magazzino e attendere tempi migliori. Eventualmente si cercherà di migliorare la campagna promozionale del prodotto, rilanciarne l'immagine e rivedere la rete di distribuzione.

Anche se fosse successo l'opposto, cioè se la domanda avesse superato la produzione, il prezzo non sarebbe salito. I primi volumi prodotti erano usciti con il prezzo di copertina di 6.000 lire: di fronte a un grande successo, dopo i primi mesi, l'impresa potrà ben comprendere che la produzione è insufficiente a soddisfare la domanda, e tuttavia non aumenterà per questo il prezzo. È vero che aumentando il prezzo essa potrebbe far crescere i ricavi, ma è anche vero che ciò darebbe una cattiva impressione e finirebbe col rovinare l'immagine dell'editore.

Così nel mercato dei prodotti manufatti "di massa" la domanda e l'offerta trovano un equilibrio attraverso mutamenti nel volume del prodotto, più che in cambiamenti nei prezzi. Quando la produzione è superiore alla domanda, in un primo momento si accumulano scorte non programmate e si riduce poi la produzione; quando vi è un eccesso di domanda, invece, le scorte che si erano accumulate sono immesse nel mercato e si cerca, in seguito, di aumentare la produzione. La domanda viene soddisfatta mutando il volume della produzione (e di conseguenza l'occupazione) e non si cambia il prezzo, se non in situazioni di natura eccezionale. Può ben accadere che in un primo momento, di fronte ad un eccesso di domanda (o di offerta) il prezzo salga (si riduca) tendendo a controbilanciare lo squilibrio, e quindi oscilli seguendo il gioco della domanda e dell'offerta, in modo non dissimile da quanto accade per le merci scarse. Ma trattandosi di merci prodotte, si metteranno in moto le forze produttive che accresceranno (diminuiranno) la quantità prodotta per venire incontro alle richieste dei consumatori e riconduranno il prezzo al valore cal-

Le imprese cercano di evitare ampie oscillazioni nei prezzi; adattano piuttosto la quantità venduta

colato sulla base dei costi di produzione, al prezzo "di lungo periodo" degli economisti classici.

Pur avendo posto enfasi sul potere dell'impresa nel fissare il prezzo di vendita dei propri prodotti, non si deve cadere nella semplificazione opposta, cioè che il prezzo di vendita possa essere fissato dall'impresa, sulla base dei costi, a qualsiasi livello. Sappiamo che il mercato più diffuso nel quale opera l'impresa manifatturiera è quello di oligopolio, dove vi sono vari produttori in concorrenza tra loro ma con una certa autonomia nella politica delle vendite, dovuta all'esistenza di "barriere" che segmentano il mercato in tanti settori, in mercati parziali. Bisognerà dunque tener presente una possibile concorrenza da parte di altre imprese che operano sullo stesso segmento di mercato. La presenza di concorrenti agguerriti che vendono prodotti simili si manifesta in una domanda per l'impresa molto reattiva agli aumenti di prezzo, a causa della sostituzione che i consumatori possono fare del prodotto con altre merci simili.

Due sono quindi gli elementi che l'impresa avrà bene presenti nel momento di fissare il prezzo dei propri prodotti:

- a. la propria struttura dei costi;
- b. la reattività (elasticità) della propria domanda da parte dei consumatori.

Ma di tutto ciò ci occuperemo diffusamente nei due capitoli successivi.

APPROFONDIMENTO

IL PROBLEMA DELLE OSCILLAZIONI DEI PREZZI IN AGRICOLTURA E LA POLITICA AGRICOLA DELLA CEE*

1. Instabilità di breve periodo nell'agricoltura

L'agricoltura è un'attività fatta di alti e bassi. Il mais, il frumento, la carne bovina e di maiale e gli altri prodotti agricoli sono venduti in mercati altamente concorrenziali, dove i prezzi cambiano ogni anno, ogni giorno, ogni ora ed ogni minuto: gli agricoltori sono all'estremità più instabile della nostra instabile economia. I tempi prosperi portano loro grandi incrementi percentuali di reddito e le depressioni fanno sì che il loro reddito monetario si riduca a molto poco.

Se si studiano con attenzione le statistiche agrarie si nota un fatto sorprendente: i redditi agricoli oscillano tra boom e crack in misura maggiore dei redditi extra-agricoli. Eppure la produzione agricola è notevolmente più stabile di quella industriale. Per l'agricoltura, la stabilità della produzione si contrappone all'instabilità dei prezzi!

* Adattato da P.A. SAMUELSON, *Economia*, Zanichelli, Bologna, 1983.

Persino le condizioni atmosferiche, che rappresentano una gran minaccia alla stabilità del reddito in ogni *singola* regione agricola, solo di rado sono causa di fluttuazioni apprezzabili della produzione agricola *totale* del paese. Negli Stati Uniti, lungo l'arco di decenni, la produzione industriale è variata in media annualmente di circa l'8 per cento, contro meno del 3 per cento della produzione agricola.

Non c'è da meravigliarsi se gli agricoltori si sentono alla mercé di mercati instabili. Le loro curve d'offerta sono relativamente rigide per almeno due ragioni: *a.* quando il prezzo è basso, i produttori possono sforzarsi di accrescere la produzione, nel tentativo disperato di difendere il loro reddito-familiare; *b.* molti dei costi devono essere sopportati comunque, si produca molto o poco, e solo una piccola parte di costi addizionali può esser risparmiata riducendo la quantità.

Ma se l'agricoltura può forse esser detta la figliastria sfortunata della natura, essa è spesso la figlia adottiva preferita dei poteri pubblici. Dall'inizio del tempo, la gente sembra aver sempre odiato i proprietari terrieri ed amato i coltivatori; e tra i moderni elettori v'è una tendenza abbastanza diffusa a favorire una politica di aiuti agli agricoltori, nonostante il peso dei voti espressi direttamente da questi ultimi si sia considerevolmente ridotto. Esamineremo qui gli aspetti principali della politica d'assistenza all'agricoltura impiegata nel Mercato Comune Europeo.

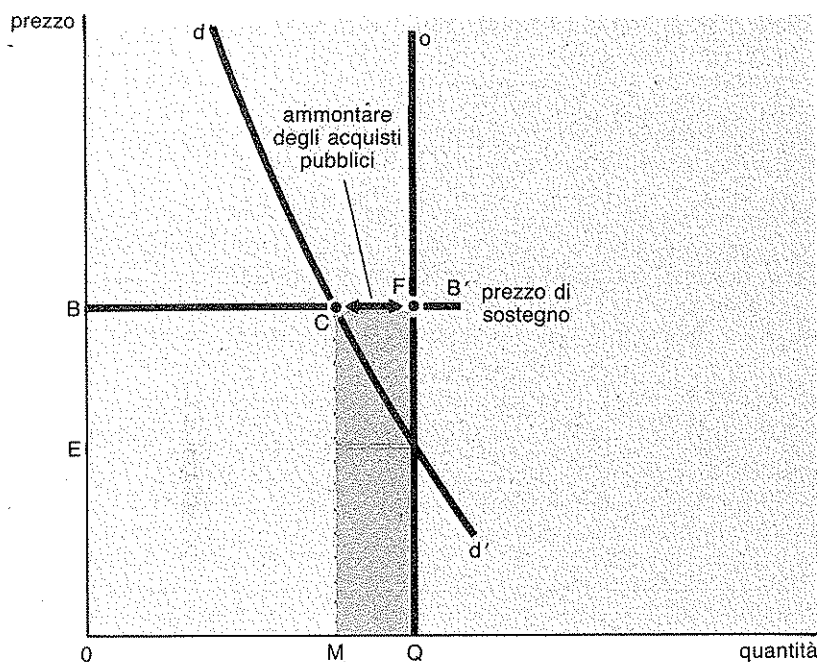
2. La politica agricola della CEE

La necessità di prevedere fin dall'inizio nel trattato di Roma una simile politica comune derivò da due fatti: da un lato l'esigenza d'includere anche i prodotti agricoli nel Mercato Comune, e perciò di realizzare un sistema di prezzi agricoli uniformi tra i paesi membri; dall'altro la tradizione comune agli originari sei membri di aiutare le rispettive agricolture con interventi di sostegno dei prezzi. Il Mercato Comune Agricolo doveva dunque includere una politica comune ed uniforme di sostegno.

Gli scopi dichiarati della politica agricola comune sono principalmente due: garantire l'"autosufficienza" dei paesi della CEE per quel che riguarda i rifornimenti agricoli ed assicurare redditi minimi socialmente accettabili agli agricoltori. Come vedremo, questo secondo obiettivo ha teso ad essere quello principale.

Fondamentalmente, la Comunità ha fatto affidamento, per raggiungere questi obiettivi, su una politica di prezzi (uniformi) minimi garantiti, non dissimile da quella illustrata dalla figura a pagina seguente e simile a quanto accade negli Stati Uniti (dove tuttavia ha anche importanza la limitazione obbligatoria delle coltivazioni, che non è stata sperimentata nella CEE). Il mantenimento dei prezzi garantiti ha però comportato nella Comunità due problemi aggiuntivi: *a.* i prezzi minimi garantiti hanno teso ad essere sistematicamente superiori a quelli prevalenti nei mercati internazionali; *b.* in una comunità di Stati sorgono questioni a volte spinose quando si tratta di ripartire tra i paesi membri la spesa richiesta dagli interventi di sostegno, particolarmente quando tale spesa sembra espandersi indefinitamente al passare degli anni.

Il primo dei problemi appena indicati ha fatto sì che gli interventi comunitari abbiano dovuto avere un duplice ruolo: oltre a sostenere i prezzi con acquisti di sostegno, la Comunità è stata costretta ad in-



Il prezzo è mantenuto al livello minimo di sostegno dall'intervento dello Stato che acquista ed immagazzina l'eccedenza invendibile mostrata da CF. L'area evidenziata mostra il costo totale che lo Stato sopporta per far salire il prezzo di mercato da E a B. Notate che i consumatori pagano un prezzo più alto e non ricavano alcun beneficio corrente dalla parte CF della produzione.

Introdurre strumenti *ad hoc* per impedire che il livello dei prezzi agricoli stabiliti al suo interno venisse eroso dall'importazione di prodotti più a buon mercato dal resto del mondo. Benché i dettagli delle tecniche d'intervento varino da bene a bene, il meccanismo fondamentale della politica agricola comune si basa sui principi seguenti.

In primo luogo, i Ministri dell'agricoltura dei paesi membri concordano un prezzo di riferimento, che rappresenta l'"obiettivo" a cui tendere. Sotto a questo di 5 o 6 punti percentuali c'è il *prezzo d'intervento*: quando il prezzo di mercato scende a questo livello, iniziano gli acquisti di sostegno, ed il prezzo d'intervento è quindi il vero prezzo garantito agli agricoltori. Ma gli acquisti di sostegno, da soli, non potrebbero impedire il continuo afflusso di nuovi prodotti dal resto del mondo, dove il prezzo è più basso; accanto a tali acquisti s'usa perciò un sistema di *dazi protettivi variabili* sui prodotti agricoli importati dal resto del mondo, tesi ad eliminare la differenza tra prezzo garantito interno e prezzo internazionale.

Il funzionamento di questo meccanismo un po' complicato è illustrato dalla figura. Qui le curve della domanda e dell'offerta rappresentano rispettivamente la domanda dei consumatori della Comunità e l'offerta degli agricoltori della stessa Comunità. OQ è la quantità venduta in assenza di intervento al prezzo OE; se lo Stato compra MQ il prezzo può salire a OB. Che cosa succede se vi è offerta aggiuntiva da parte del resto del mondo? Poiché il consumo europeo di prodotti agricoli importati è comunque abbastanza piccolo rispetto alla produzio-

ne mondiale, i consumatori della Comunità potrebbero sempre acquistare le merci agricole sul mercato internazionale ad un prezzo fisso, inferiore a quello stabilito dalle autorità comunitarie. Se così avvenisse, gli operatori europei non venderebbero nulla, cadrebbero in miseria, e tutto il consumo di prodotti agricoli verrebbe soddisfatto dall'importazione.

Perché ciò non succeda si deve ricorrere al protezionismo. Il protezionismo è un modo per impedire che i consumatori possano acquistare all'estero ad un prezzo più basso di quello fissato dalle autorità comunitarie, e consiste nel tassare i prodotti agricoli importati in modo che vengano a costare di più del prezzo fissato per la vendita degli stessi prodotti all'interno della CEE.

Per garantire agli agricoltori comunitari prezzi minimi superiori a quelli internazionali, la Comunità deve non solo comprare la differenza tra l'offerta e la domanda interne, in corrispondenza del prezzo garantito, ma deve escludere l'offerta estera con una politica di protezionismo agricolo. Gli inconvenienti del sistema sono:

1. Il *costo per i consumatori* della politica agricola comune è determinato dal minor consumo e dai maggiori prezzi che essi sono costretti a subire nel punto F rispetto al più basso prezzo internazionale; a questo poi si deve aggiungere il costo che, nella loro veste di contribuenti, i consumatori devono sopportare per gli acquisti di sostegno.

2. Il sistema incoraggia il mantenimento di un vasto numero di *unità produttive inefficienti*, i cui costi sono molto più elevati di quelli internazionali e i cui redditi sono perciò prossimi al livello della povertà, nonostante i prezzi garantiti.

3. L'altra faccia di questo medesimo fenomeno è un problema cronico di *eccedenze agricole*, prodotte a costi troppo elevati e che i consumatori europei non sono perciò disposti a comprare ai prezzi corrispondenti. Queste eccedenze devono essere acquistate dalle autorità ed immagazzinate (con ulteriori costi) o vendute sotto costo all'estero o distrutte. Queste eccedenze crescenti, non giustificate neppure dal punto di vista del dubbio obiettivo dell'"autosufficienza", non provocano soltanto sprechi di risorse, ma un problema tendenzialmente esplosivo per quel che riguarda il *finanziamento* dei loro acquisti da parte delle autorità agli alti prezzi d'intervento. Già ora la spesa per tali acquisti assorbe la quota di gran lunga prevalente delle risorse finanziarie della Comunità, e non è chiaro come sia politicamente possibile per i governi europei continuare a lungo ad alimentare un simile pozzo apparentemente senza fondo.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Questo capitolo ha richiamato la distinzione *classica* tra merci producibili e merci non riproducibili, per quanto riguarda il problema della determinazione dei prezzi.

Verifichiamo alcuni concetti.

- Come si determina il prezzo delle merci non riproducibili? E quello dei prodotti industriali, che per loro natura sono riproducibili?

- Come si definisce l'offerta?
- È sempre vero che il prezzo si determina dall'incrocio della domanda con l'offerta?
- Si commenti l'affermazione "il prezzo dei prodotti agricoli è meno stabile del prezzo dei prodotti industriali".

NOTE BIBLIOGRAFICHE

La distinzione, per quanto riguarda il problema della determinazione del prezzo, tra merci riproducibili e merci non riproducibili, è espressa chiaramente da D. Ricardo, *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*, Mondadori, Milano, 1979. Per le vicende legate al prezzo del petrolio e l'analisi dell'OPEC si può leggere A. Roncaglia, *L'economia del petrolio*, Laterza, Bari, 1983, mentre gli avvenimenti recenti sono tratti dalla cronaca del *Financial Times* dei primi mesi del 1986.

9. LA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI INDUSTRIALI (I)

SOMMARIO

Il prezzo dei prodotti industriali si forma in base al costo medio di produzione. Questo è l'elemento principale che spiega come le imprese formano i listini dei propri prodotti.

La domanda determina invece la quantità prodotta e venduta.

In questo capitolo svolgeremo questo concetto esemplificando il comportamento di un'impresa tipo, che produce a costi costanti. Vedremo poi come gli stessi risultati possano essere ottenuti sulla base della teoria neoclassica o marginale e, altrettanto bene, adottando le ipotesi proprie della teoria del costo pieno.

9.1 LA STRUTTURA DEI COSTI

I costi, ai nostri fini, sono classificati in **costi fissi**, che non variano al variare della produzione, e **costi variabili**, che invece aumentano o si riducono all'aumentare o al ridursi della quantità prodotta.

Tipici costi fissi sono gli interessi e l'ammortamento sul capitale fisso e la remunerazione dei dipendenti non direttamente occupati nella produzione (dirigenti, tecnici, portieri, sorveglianti ecc.). I costi per le materie prime, i combustibili, la manutenzione delle macchine, i salari degli operai, i brevetti e le spese di pubblicità sono di solito considerati variabili. A seconda delle circostanze, alcuni tipi di salario, royalties, tasse e simili non devono essere considerati variabili, ma fissi.

Definiamo **costo per unità di prodotto** o **medio** il rapporto tra il costo e la quantità prodotta cui esso si riferisce.

La stessa definizione di costo fisso ci fa capire come i *costi fissi per unità di prodotto*, o *costi fissi medi*, declinino con l'aumentare della produzione. Essi si riducono rapidamente fino a che il volume della produzione è basso o comincia a crescere, ma quando il prodotto è ottenuto in grandi quantità, i costi fissi medi sono bassi e la loro variazione tende a diventare, per questo stesso

I costi fissi non
mutano al mutare
della produzione;
i costi variabili si

I costi medi sono
definiti dividendo
il costo per la
quantità prodotta
cui esso
si riferisce

Il costo medio
fisso si riduce
al crescere della
produzione fino
a raggiungere la
piena capacità
degli impianti;
poi sale
rapidamente

fatto, piuttosto piccola. Quindi, in caso di produzioni di massa, con costi fissi non particolarmente elevati, la variazione nei costi fissi medi dovuta a mutamenti nel volume della produzione è in genere trascurabile e può essere tralasciata (si veda la tabella 9.1). D'altra parte il costo medio tenderà ad aumentare rapidamente quando la produzione approssima il pieno utilizzo della capacità produttiva degli impianti. Superato tale livello, infatti, saranno necessari nuovi impianti, macchinari, stabilimenti tali da consentire un aumento della produzione; tutte cose che accrescono di molto la spesa unitaria fino a che non si raggiungono nuovi elevati livelli produttivi (nella figura 9.1, costruita sui dati della tabella 9.1, il costo medio subisce una impennata in prossimità della quantità di 20.000). Al di sotto invece del livello di piena capacità, i costi medi fissi resteranno più o meno immutati al cambiare della quantità prodotta.

Tabella 9.1 - ANDAMENTO DEI COSTI AL VARIARE DELLA PRODUZIONE

Produzione totale	Variazione della produzione	Costo fisso totale (: 1.000)	Costo variabile totale (: 1.000)	Costo totale (: 1.000)	Costo fisso medio (= (3)/(1))	Costo variabile medio (= (4)/(1))	Costo totale medio (= (5)/(1))	Costo marginale (= $\Delta(5)/\Delta(1)$ oppure $\Delta(4)/\Delta(1)$)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
2.000	1.000	10.000	3.000	13.000	5.000	1.500	6.500	500
3.000	1.000	10.000	3.500	13.500	3.333	1.167	4.500	4.500
4.000	1.000	10.000	8.000	18.000	2.500	2.000	4.500	4.500
5.000	1.000	10.000	12.500	22.500	2.000	2.500	4.500	4.500
6.000	1.000	10.000	17.000	27.000	1.666	2.834	4.500	4.500
7.000	1.000	10.000	21.500	31.500	1.428	3.072	4.500	4.500
8.000	1.000	10.000	26.000	36.000	1.250	3.250	4.500	4.500
9.000	1.000	10.000	30.500	40.500	1.111	3.389	4.500	4.500
10.000	1.000	10.000	35.000	45.000	1.000	3.500	4.500	4.500
11.000	1.000	10.000	39.500	49.500	909	3.591	4.500	4.500
12.000	1.000	10.000	44.000	54.000	833	3.667	4.500	4.500
13.000	1.000	10.000	48.500	58.500	769	3.731	4.500	4.500
14.000	1.000	10.000	53.000	63.000	714	3.786	4.500	4.500
15.000	1.000	10.000	57.500	67.500	666	3.834	4.500	4.500
16.000	1.000	10.000	62.000	72.000	625	3.875	4.500	4.500
17.000	1.000	10.000	66.500	76.500	588	3.912	4.500	4.500
18.000	1.000	10.000	71.000	81.000	555	3.945	4.500	4.500
19.000	1.000	10.000	75.500	85.500	526	3.974	4.500	4.500
20.000	1.000	10.000	80.000	90.000	500	4.000	4.500	4.500
21.000	1.000	10.000	88.000	98.000	476	4.190	4.666	8.000
22.000	1.000	10.000	100.000	110.000	454	5.000	5.454	12.000

I costi variabili possono essere assunti come una proporzione quasi fissa del livello del prodotto, e quindi il loro livello medio sarà fisso o grosso modo costante (nella tabella 9.1 è leggermente crescente).

Esemplifichiamo riferendoci ancora all'impresa editoriale che avevamo già incontrato nel capitolo precedente: essa ha un costo di redazione, composizione, grafica per il lancio di un nuovo romanzo pari a 10 milioni, che è ovviamente un costo fisso (CF). Il costo della carta, della stampa, della copertina e legatura è invece un costo variabile, dato che dipende dalle copie stampate e oscilla tra le 3.000 e le 4.000 lire a volume a seconda della tiratura (costo variabile medio = CVM). Il costo totale è dato dalla

Il costo
variabile medio
è costante

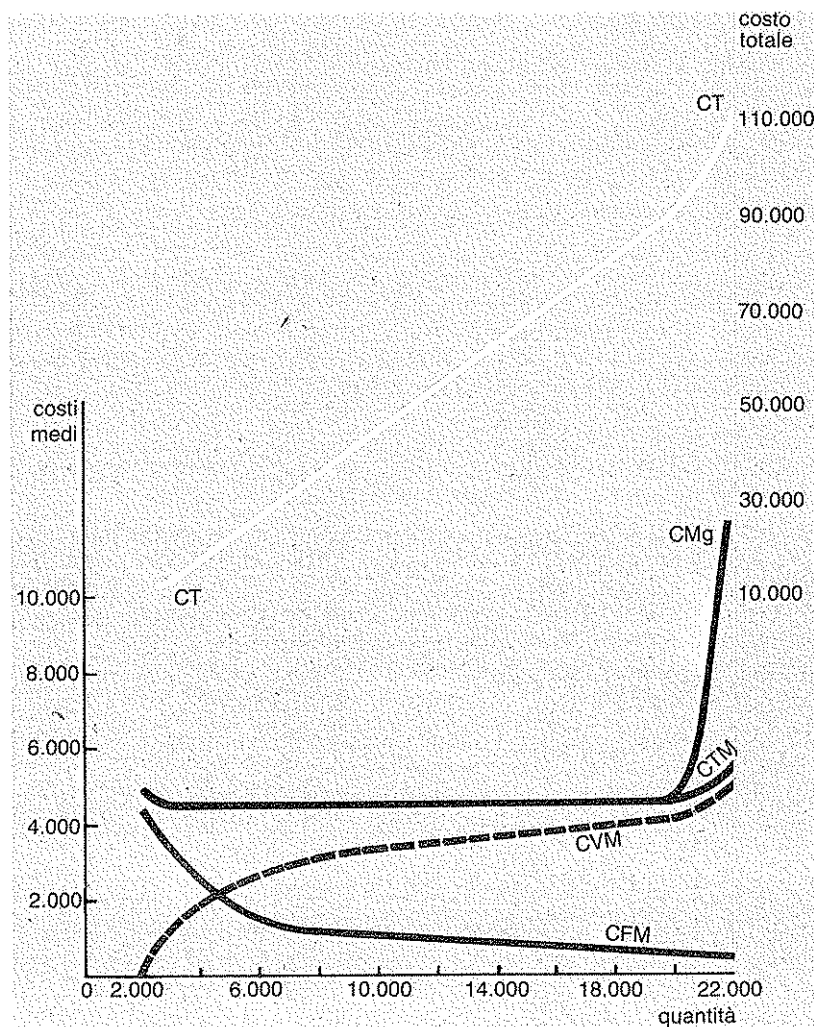


Fig. 9.1 - La struttura dei costi al variare delle quantità prodotte. L'asse verticale di sinistra misura i valori dei costi medi (fissi CFM, variabili CVM e totali CTM) e del costo marginale CMg; quello di destra il valore del costo totale CT.

somma del costo fisso e del costo variabile per la quantità prodotta e è rappresentato in figura 9.1 nella scala di destra. Il costo totale medio (CTM) si ottiene dividendo il costo totale per le quantità cui si riferisce (oppure sommando i costi medi fissi e variabili) ed è di 4.500 lire; è costante per tirature che vanno fino alle 20.000 copie ($CTM = CFM + CVM$).

La curva dei costi presenta quindi un tratto piano per un'ampia gamma di quantità prodotte.

SCHEDA

I costi

Il **costo unitario o medio** è definito dividendo il costo complessivo (CT) per il numero delle unità prodotte q . Definiamo in questo modo:

il costo totale medio: $CTM = CT/q$;

il costo fisso medio: $CFM = CF/q$;

il costo variabile medio: $CVM = CV/q$.

Il **costo marginale** è definito come il costo totale che si deve sostenere in più (o costo addizionale) per una variazione unitaria del prodotto. In altre parole, il costo in più per un prodotto in più o il costo "al margine", come dicono gli economisti intendendo appunto riferirsi al costo relativo all'ultima dose del prodotto. È da quest'ultima locuzione che deriva la denominazione di "costo marginale" che troveremo in seguito. In definitiva:

$CMg = \Delta CT / \Delta q$ con $\Delta q = 1$ (la variazione della quantità è unitaria)

La variazione del costo totale per definizione coincide con la variazione dei costi variabili (i costi fissi, infatti, non variano al variare della quantità prodotta).

Nella tabella 9.1 il costo marginale può essere calcolato a partire dalla colonna 4 o dalla 5, indifferentemente.

Ogniqualvolta il costo totale varia proporzionalmente al prodotto (vedi figura 9.1) il costo totale medio è costante e eguale al costo marginale: lo si verifichi costruendo un esempio numerico simile a quello proposto nella tabella 9.1.

Il costo marginale è misurato dalla variazione del costo totale in seguito a una variazione unitaria della quantità

9.2 LA STRUTTURA DELLA DOMANDA

La curva della domanda indica, come ben sappiamo, la quantità di beni che il consumatore è disposto ad acquistare ad ogni possibile prezzo, dato il reddito disponibile e il prezzo degli altri beni. Vi sono vari tipi di domanda:

— la curva di domanda del consumatore singolo, che esprime la quantità da lui domandata a ciascun prezzo;

— la curva di domanda relativa alla produzione dell'impresa o curva del ricavo medio, che esprime la quantità domandata dai consumatori alla specifica impresa a ciascun prezzo;

— la curva di domanda relativa all'intero settore industriale, che indica la quantità di prodotti di quel settore domandata dai consumatori ad ogni scaglione di prezzo.

In questo contesto è importante la curva di **domanda per l'impresa** o la curva del **ricavo medio**. *La curva della domanda vista dal lato dell'impresa esprime la relazione tra la quantità venduta dall'impresa a ciascun prezzo (indicata sull'asse orizzontale) e il prezzo di vendita o ricavo medio (in verticale).*

La curva di domanda per l'impresa esprime la relazione tra la quantità venduta e il prezzo o ricavo medio

Ritorniamo al nostro esempio tratto dall'editoria: quando si fissa il prezzo di un libro in 6.000 lire, significa che il primo dei volumi ha un prezzo di 6.000 lire, eguale al prezzo di ciascuno degli altri 4.999.

Ma quanti libri si venderanno effettivamente a 6.000 lire? 3.500, come si vede nella figura 9.2 (riprodotta a pagina seguente). Il prezzo è indicato sull'asse verticale e indica anche il ricavo medio per unità venduta. Infatti le quantità si riferiscono ad un unico prodotto e il prezzo che si legge in ordinata si applica a tutte le quantità vendute. Si parla quindi anche di curva del ricavo medio (RM) proprio sottolineando che il ricavo medio della vendita, fissata la quantità venduta, è uniforme e coincide con il prezzo.

La quantità domandata per l'impresa si riduce al crescere del prezzo di vendita; la curva che esprime la relazione della domanda è dunque decrescente. Nel mercato oligopolistico in cui operiamo esiste una certa concorrenza tra i produttori: se la nostra impresa pretendesse di vendere la propria merce ad un prezzo troppo alto vedrebbe ineluttabilmente ridursi la propria quota di mercato a tutto vantaggio della concorrenza che offre prodotti simili a prezzo inferiore, mentre se vendesse a prezzo basso potrebbe presumibilmente vendere di più, anche se non sarebbe facile erodere la quota di mercato detenuta dai concorrenti. Alcuni di loro, particolarmente agguerriti, potrebbero infatti intraprendere a loro volta una politica di prezzi bassi e vanificare così, almeno in parte, gli sforzi iniziali.

La "reattività" della domanda a variazioni di prezzo dell'impresa è misurata dall'elasticità della curva della domanda dell'impresa (si ricordi la precedente scheda a p. 97).

Il ricavo totale (RT) è ottenuto moltiplicando il prezzo di vendita per la quantità venduta. Si legge nella figura 9.2 (scala di destra) e nella tabella 9.2.

Il ricavo totale è misurato dal prodotto del prezzo per la quantità

La sua caratteristica forma concava (verso il basso) esprime la considerazione che per aumentare la quantità venduta, ad esempio accrescere la tiratura del nostro romanzo da 5.000 a 7.000 unità, dovremmo programmare una edizione più economica, che potrà essere venduta soltanto ad un prezzo inferiore, con il guadagno di

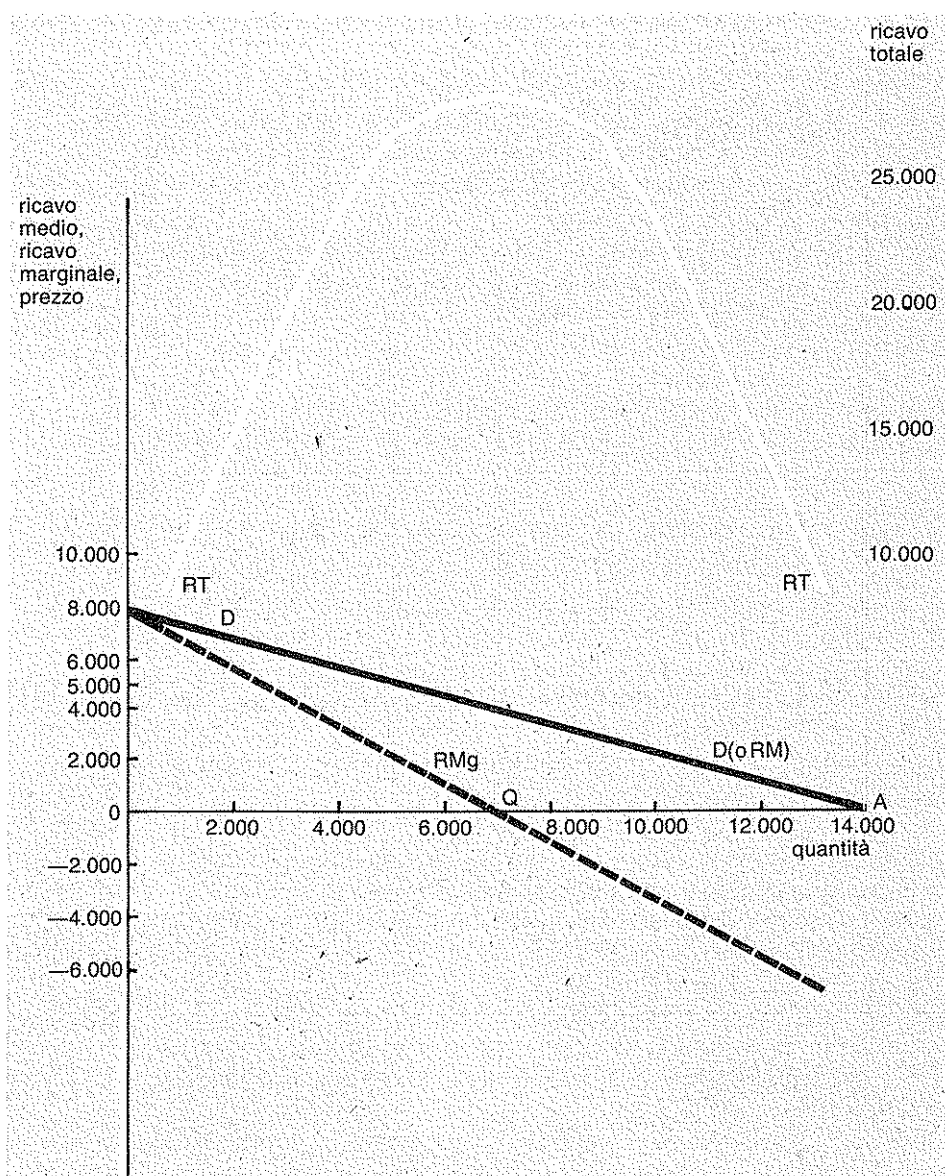


Fig. 9.2 - Andamento dei ricavi e della domanda al variare della quantità prodotta. Sull'asse verticale a sinistra, il ricavo medio RM, marginale RMg e il prezzo; sull'asse di destra il ricavo totale RT.

una piccola quota addizionale di mercato. Il nuovo prezzo potrà dunque essere di 4.000 lire la copia, con un ricavo superiore al precedente, ma non superiore in modo proporzionale.

La tabella 9.2 chiarisce bene questo punto. Il ricavo totale prima aumenta, poi finisce col ridursi, quando il calo del prezzo non è compensato da un "sufficiente" aumento della quantità venduta.

Tabella 9.2 - ANDAMENTO DEI RICAVI MEDI, MARGINALI E TOTALI, AL VARIARE DELLA PRODUZIONE E DEL PREZZO

Produzione totale (1)	Variazione della produzione (2)	Prezzo di vendita o ricavo medio (: 1.000) (3)	Ricavo totale (: 1.000) (4) = (1) × (3)	Ricavo marginale (: 1.000) $\Delta(4)$ (5) = $\frac{\Delta(4)}{(2)}$
0		8.000	0	
1.000	1.000	7.429	7.429	7.429
2.000	1.000	6.857	13.714	6.285
3.000	1.000	6.285	18.855	5.141
4.000	1.000	5.714	22.856	4.001
5.000	1.000	5.143	25.715	2.859
6.000	1.000	4.571	27.426	1.716
7.000	1.000	4.000	28.000	574
8.000	1.000	3.428	27.424	- 576
9.000	1.000	2.857	25.713	- 1.711
10.000	1.000	2.286	22.860	- 2.853
11.000	1.000	1.714	18.854	- 4.006
12.000	1.000	1.142	13.704	- 5.150
13.000	1.000	571	7.423	- 6.281
14.000	1.000	0	0	- 7.423

Il ricavo marginale, che non è altro che la variazione del ricavo totale, è prima positivo, quando il ricavo totale cresce, poi negativo, quando il ricavo totale si riduce (figura 9.2). Dalla tabella 9.2 e dalla figura 9.2 si vede anche che quando il ricavo totale è massimo il ricavo marginale è zero: infatti per la quantità venduta Q la variazione del ricavo totale è nulla.

Come si vede nella figura 9.2, quando la domanda è una retta il ricavo marginale è rettilineo e si annulla in corrispondenza di una quantità che è la metà della quantità per la quale si annulla la domanda (o il ricavo medio): graficamente vediamo che è $OQ = 1/2 OA$.

Il ricavo marginale è misurato dalla variazione del ricavo totale per una variazione unitaria della quantità

9.3 L'ANALISI MARGINALE

Gli economisti hanno tradizionalmente applicato allo studio della determinazione della quantità prodotta e del prezzo di vendita un particolare schema teorico, che va sotto il nome di **analisi marginale**. Si tratta di una procedura che può essere adoperata in situazioni svariate, riconducibili però ad un problema di calcolo del massimo profitto da parte dell'impresa.

Secondo l'analisi marginale la quantità ottima prodotta è quella che rende massimo il profitto...

L'analisi marginale prende in considerazione il caso di un'impresa tendente alla massimizzazione dei profitti, definiti come la differenza tra i ricavi e i costi. Essa assume che l'impresa produca un solo prodotto e che conosca i costi e i ricavi relativi a possibili mutamenti della produzione: le siano note, in altre parole, le funzioni di domanda di impresa e di costo. Tale modello, pur semplificando notevolmente la realtà, è in grado di fornire alcune norme di comportamento che è comunque opportuno conoscere.

Non è possibile dare qui una dimostrazione formalmente completa delle tesi della teoria marginale: il "principio" marginale comunque si fonda su alcune regole facilmente intuibili. Definiti i costi marginali e i ricavi marginali, la teoria afferma che *l'impresa consegue il massimo profitto quando il costo marginale è eguale al ricavo marginale*; ogni altro livello di produzione risulta meno redditizio (per un inquadramento generale si riveda il capitolo 3).

Tabella 9.3 - ANDAMENTO DEI PROFITTI MARGINALI, COSTI MARGINALI E RICAVI MARGINALI AL VARIARE DELLA PRODUZIONE E DEL PREZZO

Produzione totale	Variazione della produzione	Ricavo marginale o variazione del ricavo (: 1.000)	Costo marginale o variazione del costo totale (: 1.000)	Variazione del profitto (: 1.000)	Profitto totale = RT - CT (: 1.000)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1.000		7.420			
2.000	1.000	6.285	500	+ 5.785	714
3.000	1.000	5.141	4.500	+ 641	5.355
4.000	1.000	4.001	4.500	- 499	4.856
5.000	1.000	2.859	4.500	- 1.646	3.215
6.000	1.000	1.716	4.500	- 2.784	426
7.000	1.000	574	4.500	- 3.926	- 3.500
8.000					- 8.576

Fonte: tabelle 9.1 e 9.2.

... ovvero la quantità per la quale $RMg = CMg$

La tabella 9.3 illustra bene questa affermazione: in essa sono rappresentati i valori del ricavo marginale (RMg), del costo marginale, le variazioni del profitto e il profitto totale: si vede che il profitto totale è massimo quando la sua variazione è nulla e il ricavo marginale è eguale al costo marginale. Allo stesso modo si ragiona seguendo le figure 9.3 e 9.4: esse rappresentano le funzioni del ricavo marginale (RMg), del ricavo medio (RM), del costo marginale (CMg) e del costo medio (CM). L'area indicata con segni positivi indica che aumentando la produzione l'unità prodotta in più conseguirà un ricavo addizionale superiore al costo relativo (il costo addizionale), e quindi consentirà all'impresa un aumento dei profitti. Non sarà conveniente spingersi oltre la quantità indicata nelle figure 9.3 e 9.4 con la lettera Q, dato che

alla sua destra un aumento di produzione potrà avvenire solo con un costo addizionale superiore al ricavo addizionale, e quindi con una perdita (area con segni negativi).

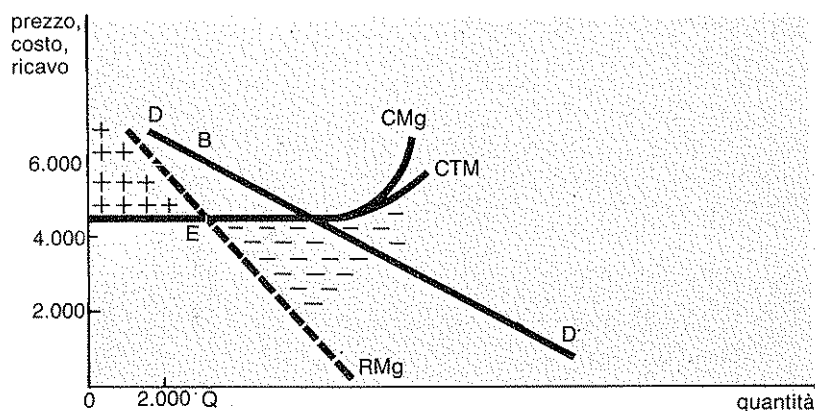


Fig. 9.3 - Ricavo marginale RMg , ricavo medio (= domanda) DD , costo marginale CMg e costo medio CTM in relazione alla quantità prodotta. Il segmento BE indica il profitto medio, definito come la differenza tra ricavo medio e costo medio. L'area a segni positivi indica le variazioni positive di profitto (misurate dalla differenza tra RMg e CMg) che si ottengono passando da una produzione da zero a Q e l'area a segni negativi le variazioni negative di profitto ($CMg - RMg$) che si hanno oltre Q .

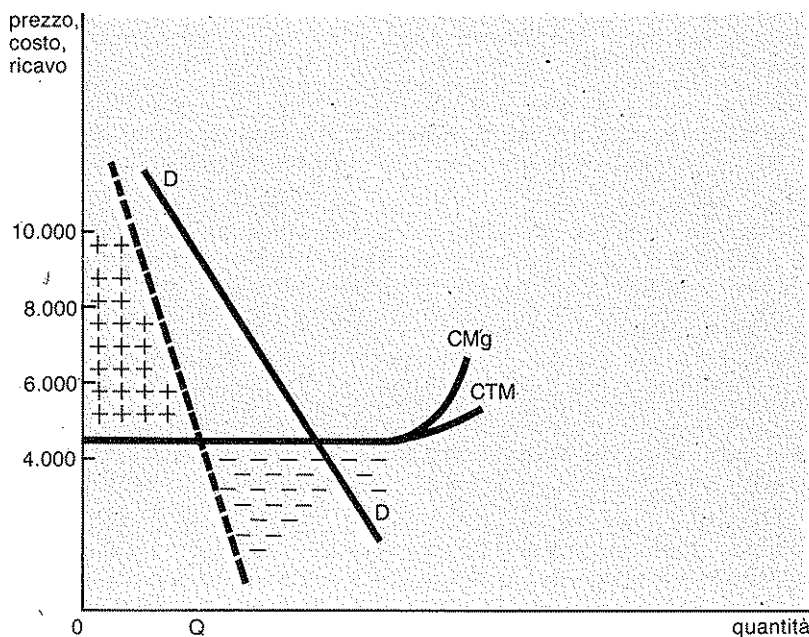


Fig. 9.4 - Questa figura ripropone la precedente, considerando però che la domanda sia rigida. Ne risultano accentuate le aree di variazione dei profitti, sia positive che negative, e quindi la mobilità del prezzo risulta ridotta. Ogni errore si paga duramente!

Dalla tabella 9.3 si può dedurre che la quantità che rende massimo il profitto è di 3.500 unità. Stabilita in questo modo la quantità prodotta, si fissa il prezzo di vendita. Esso potrà essere tanto maggiore quanto inferiore è la "reazione" dei concorrenti e quindi tanto più rigida (tanto più inclinata negativamente o meno elastica) è la curva di domanda per l'impresa, come in figura 9.4. Il profitto unitario o medio conseguito producendo la quantità Q è dato dalla differenza tra ricavo medio e costo medio, $QB - QE = BE$ nella figura 9.5. Il profitto totale è ottenuto moltiplicando il profitto medio per la quantità prodotta; nel grafico è rappresentato dall'area del rettangolo $AEBC$.

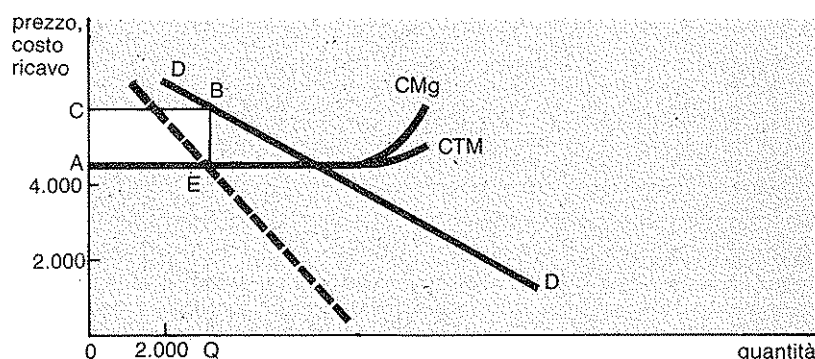


Fig. 9.5 - Il profitto unitario BE è definito dalla differenza tra prezzo (ricavo medio) e costo medio. Il profitto totale è ottenuto moltiplicando il profitto unitario per la quantità prodotta $OQ (= AE)$ ed è rappresentato dall'area chiara $AEBC$.

Il costo passato o costo storico non entra nel calcolo di massimizzazione del profitto

L'analisi marginale ci ha condotto a tralasciare del tutto lo studio dei costi fissi per la determinazione della quantità e del prezzo più convenienti. Ed è giusto sia così! Una volta costruito l'impianto, felice o infelice che sia stata tale decisione, l'impresa ha di fronte il problema di usarlo al meglio (rendere massimo il profitto o minima la perdita) e con questo obiettivo determina il prezzo e la quantità sulla base esclusiva dei costi marginali e dei ricavi marginali.

Gli economisti sottolineano la necessità di ragionare sulla base dei soli costi e ricavi addizionali o marginali, ricordando il vecchio proverbio "l'acqua passata non macina più". Trascuriamo quindi tutti gli avvenimenti, positivi o negativi che siano, che si presenterebbero comunque, sia che si prenda la decisione di aumentare o di diminuire la produzione, e facciamo un calcolo rigoroso dei soli ricavi e costi marginali, proprio perché solo operando così possiamo massimizzare la profittabilità del nostro impianto.

L'analisi marginale non contraddice l'affermazione, di grande importanza, che i prezzi dei prodotti industriali sono fissati allo stabilimento e che la domanda da parte del consumatore, assieme all'offerta da parte dei concorrenti, determina la quantità venduta. È facile riprendere la figura 9.4 e tracciare una curva di doman-

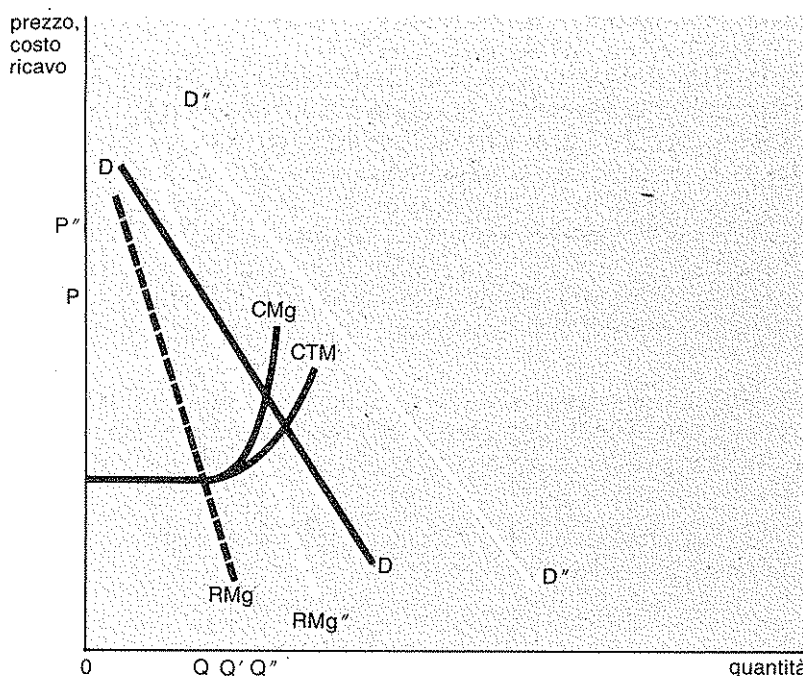


Fig. 9.6 - Il prezzo di vendita muta quando la domanda si sposta in $D''D''$ e l'impresa raggiunge la massima capacità produttiva degli impianti in Q' . Si noti che in Q' la curva dei costi comincia a crescere molto rapidamente proprio per questo motivo.

da più elevata, la $D'D'$ che rivediamo nella figura 9.6: assumendo come caso generale quello dei costi medi costanti, il prezzo non muta (o muta di poco) al crescere della domanda, ma aumentano le quantità vendute.

Il prezzo potrebbe mutare per cambiamenti imprevisti e di larga misura della domanda, tali da superare la capacità produttiva dell'impresa, come è indicato dalla curva di domanda $D''D''$; è ragionevole infatti pensare che, in linea generale, i costi siano costanti, ma possano crescere quando si supera un certo livello, come succede ad esempio quando si devono mettere in funzione macchinari vecchi e scarsamente efficienti, prima tenuti da parte, e ricorrere ad assunzioni di lavoratori non qualificati o non esperti del processo di lavorazione. Si tratta comunque di casi abbastanza poco usuali, e non della generalità delle condizioni nelle quali si svolge il processo di produzione industriale.

9.4 LA STABILITÀ DEI PREZZI IN OLIGOPOLIO

In un mercato con pochi concorrenti, l'interdipendenza delle decisioni riveste grande importanza, e poiché ogni produttore è conscio dei disastrosi effetti che una riduzione dei propri prezzi

Nei moderni
mercati industriali
la fissazione del
prezzo diventa
un gioco
di strategia

provoca sui prezzi dei concorrenti, la politica di fissazione dei prezzi diventa un complesso problema di strategia. Come nel gioco degli scacchi la misurazione delle intenzioni dell'avversario non è una scienza esatta, così i problemi oligopolistici possono diventare molto complicati: alcuni di essi possono essere formalizzati in modo sufficiente da fornire delle soluzioni nell'ambito della teoria delle decisioni. Possiamo comunque dare dei principi generali sulla fissazione dei prezzi in regime di oligopolio.

1. Quando un'impresa riduce il prezzo è conveniente per i concorrenti uniformarsi alla diminuzione, in modo da contenere la perdita delle quote di mercato.

2. La conoscenza del fatto che una riduzione del prezzo sarà prontamente imitata dalle altre imprese (il precedente punto 1) fa sì che una politica di contrazione dei prezzi non venga generalmente intrapresa.

3. Le riduzioni dei prezzi, una volta realizzate, non sono prontamente reversibili.

4. Un aumento dei prezzi da parte di una sola impresa conduce a forti perdite nelle quote di mercato che vanno a favore dei concorrenti.

5. Molte imprese ritengono che in tale situazione la loro curva di domanda sia *rigida rispetto alle riduzioni dei prezzi*, ma *elastica rispetto agli aumenti*; la domanda "si spezza", come vedremo tra poco.

6. Gli oligopolisti non adottano come strumento competitivo la variabilità dei prezzi. Essi utilizzano altri metodi, come pratiche di differenziazione del prodotto, forme di pubblicità, premi, accordi con i concorrenti ed altre politiche promozionali che non toccano direttamente i listini.

Le reazioni dei
concorrenti alle
variazioni dei
prezzi sono
spesso incerte;
e ciò fa sì che
i prezzi si
mantengano
stabili a lungo

L'analisi marginale ha sempre trovato grosse difficoltà nell'interpretare in modo compiuto il problema dell'equilibrio nei mercati oligopolistici. Alcuni teorici, tenendo conto della tendenziale rigidità dei prezzi che caratterizza questa struttura, hanno riformulato il problema dell'equilibrio **spezzando la domanda** in due tronconi. La parte che corrisponde a prezzi superiori, elastica, indica che se la singola impresa alza il prezzo perde una considerevole quota di mercato: i concorrenti ne traggono vantaggio, non alzano il prezzo, e guadagnano posizioni. La parte che corrisponde a prezzi inferiori, rigida, mostra invece che una politica di riduzione nel prezzo non darà grosse contropartite in termini di quantità venduta, dato che i concorrenti vi si adegueranno rapidamente nel timore di vedere erosa la propria posizione nel mercato. Il grafico 9.7 illustra tale situazione di "stabilità". Il lettore può facilmente vedere come in corrispondenza della quantità Q la curva dei ricavi marginali muti rapidamente e presenti una discontinuità (il tasso di variazione dei ricavi totali cambia in modo

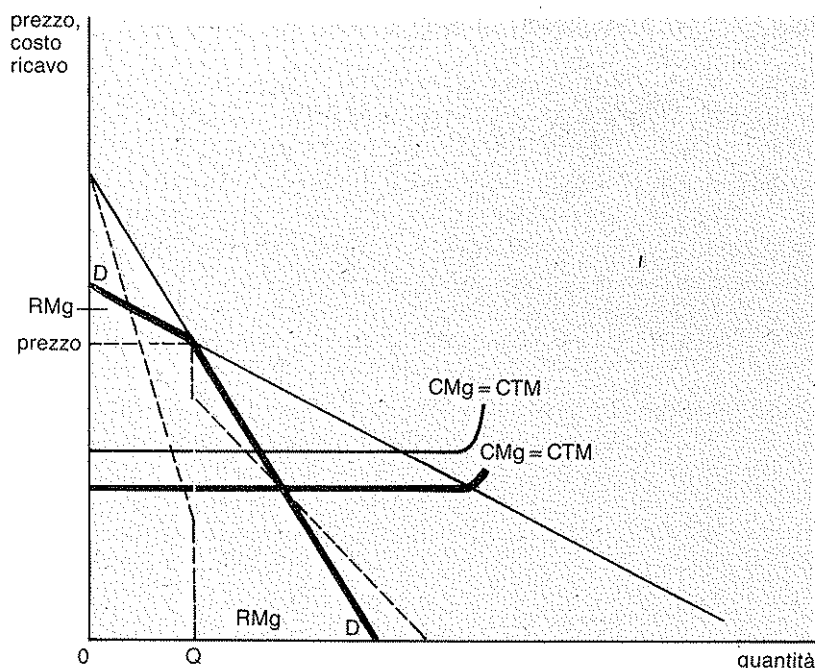


Fig. 9.7 - Ricavo marginale RMg , ricavo medio DD e costo medio CTM in funzione della quantità prodotta. La curva di domanda è "spezzata", e ciò spiega come una variazione nei costi non determini un mutamento apprezzabile nella quantità prodotta dall'impresa né nel prezzo di vendita.

repentino in Q) e come spostamenti nel livello del costo marginale e medio non conducano a mutamenti nella quantità che rende massimo il profitto.

Interpretiamo la curva "spezzata" come la risultante di due curve di domanda, una più reattiva dell'altra.

Tracciamo i ricavi marginali delle due funzioni di domanda per l'impresa come indicato a pagina 135, in modo che il loro valore sia nullo ad una quantità che è la metà della quantità massima domandata. Consideriamo ovviamente la funzione del ricavo marginale della "domanda spezzata" come la funzione risultante dalle due rette dei ricavi riferite alle quantità alla sinistra della quantità Q e alla sua destra rispettivamente: essa risulterà spezzata in corrispondenza alla quantità Q .

9.5 IL COSTO PIENO COME CRITERIO PER LA FISSAZIONE DEI PREZZI

Alcuni studi, a partire da quello pre-bellico condotto da un gruppo di economisti di Oxford fino a studi recenti, hanno dimostrato che le imprese fissano comunemente i loro prezzi aggiungendo ai costi una percentuale di profitto. Le imprese cioè, nel preparare i loro listini, calcolano un prezzo (P) che copra i costi medi variabi-

li (CVM) e i costi medi fissi (CFM) aumentati di un certo margine di profitto (PRM):

$$P = CVM + CFM + PRM \quad (1)$$

La teoria del costo pieno afferma che gli imprenditori determinano il prezzo aggiungendo ai costi un certo margine di profitto...

Nel momento in cui introduce un nuovo prodotto, l'impresa calcola le tre componenti del costo e su questa base stabilisce, come loro somma, il livello del prezzo. Successivamente l'impresa sarà costretta a variare il prezzo di vendita, perché col passare del tempo i salari, le materie prime e l'energia cambieranno di valore, e ciò può accadere abbastanza di frequente. In questi casi l'impresa ha convenienza a stabilire un nuovo prezzo che copra gli aumenti dei costi variabili, applicando una formula molto semplice, che si ottiene dalla relazione (1) nel modo seguente:

$$\frac{P}{CVM} = 1 + \frac{CFM}{CVM} + \frac{PRM}{CVM} \quad (2)$$

$$P = CVM \left(1 + \frac{CFM}{CVM} + \frac{PRM}{CVM} \right) \quad (3)$$

Chiamiamo **margine di profitto lordo** o **mark-up** (q) il rapporto tra i costi unitari fissi più il profitto unitario netto e i costi medi variabili:

$$\frac{CFM + PRM}{CVM} = q$$

Una volta stabilito il valore del margine di profitto lordo q al momento in cui l'impresa fissa per la prima volta il prezzo del prodotto, le variazioni dei prezzi necessarie a coprire i successivi aumenti dei costi variabili vengono calcolate applicando la formula (4), ottenuta dalla (3):

$$P = CVM(1 + q) \quad (4)$$

... e che variano il prezzo al variare dei costi variabili

La (4), o **formula del costo pieno**, è molto importante: è la relazione che illustra il meccanismo di trasferimento degli aumenti di costo sui prezzi.

Il costo pieno offre un criterio che permette ai dirigenti industriali di trovare rapidamente il nuovo prezzo di equilibrio, in corrispondenza di mutamenti nei costi variabili, che sono assai frequenti: la produttività, cioè la capacità dell'impresa di produrre una certa quantità di merce, cresce quasi continuamente ad un tasso più o meno elevato, grazie a piccoli cambiamenti tecnologici od organizzativi, e variano di frequente sia i salari che i prezzi delle materie prime. Se i dirigenti non avessero un criterio sem-

plice e di rapida applicazione per adeguare i listini, l'impresa si troverebbe continuamente in una situazione di caos: non si possono infatti seguire le regole dell'analisi marginale che, proprio a causa della sua complessità, non è proponibile come criterio pratico, per decisioni immediate.

La teoria del costo pieno afferma che il prezzo deve essere variato al mutare dei costi variabili, calcolando su di essi un margine di profitto proporzionale lordo. È quindi una norma di facile applicazione e tende a riproporre la precedente situazione di equilibrio, ossia una situazione accettabile per tutte le imprese. Come tutte le cose semplici rischia tuttavia di essere un po' troppo grezza e sembra che in taluni casi finisca col semplificare eccessivamente il comportamento dell'azienda.

9.6 ALCUNE VARIAZIONI DEI COSTI NON SI POSSONO SCARICARE SUI PREZZI

Non tutte le variazioni dei costi variabili possono essere scaricate (o è conveniente scaricarle) sui prezzi. Supponiamo aumentino i salari a seguito di un nuovo contratto di lavoro nel settore dove opera la nostra impresa e assumiamo, ciò che è ragionevole fare, che il salario rappresenti un costo variabile. In tale ipotesi il costo del lavoro muta per tutte le imprese del settore (che fronteggiano lo stesso contratto di lavoro) grosso modo in maniera simultanea ed è facile pensare che, trovandosi tutte le imprese di quel mercato sottoposte ad una medesima pressione, siano indotte a cambiare i prezzi di vendita trasferendo tale aumento sui consumatori. Se fosse in vigore un metodo di fissazione dei prezzi basato sul criterio del costo pieno, qualsiasi aumento dei costi si dovrebbe tradurre in un aumento dei prezzi. Notiamo tuttavia (tabella 9.4) che un aumento dei salari non comporta necessariamente un au-

La concorrenza impedisce che le imprese possano sempre "scaricare" l'aumento dei costi sui listini dei prezzi di vendita

Tabella 9.4.

Salario	Variazione % salario	Altri costi	Profitto al 20% su (1) + (3)	Prezzo	Variazione prezzo	Variazione % prezzo	Rapporto capitale/lavoro (3) : (1) (8)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Impresa A: produzione tessuti							
1.000		2.000	600	3.600			2,0
1.100	10	2.000	620	3.720	120	3,3	1,8
1.200	9	2.000	640	3.840	120	3,2	1,7
Impresa B: produzione maglieria							
1.000		1.000	400	2.400			1,0
1.100	10	1.000	420	2.520	120	5,0	0,9
1.200	9	1.000	440	2.640	120	4,8	0,8

È relativamente facile aumentare i prezzi quando le variazioni dei costi sono molto generali, quando cioè riguardano tutte le imprese di un settore...

mento dei prezzi nella stessa proporzione per tutte le imprese: dipende infatti dal diverso rapporto tra il capitale e il lavoro nelle diverse unità. Nella tabella si può vedere come un aumento del salario del 10% e un saggio del profitto sul valore del capitale costante dia luogo a un aumento del prezzo del 3% (circa) nell'industria che ha un basso rapporto lavoro/capitale e del 5% (circa) nell'industria dove si occupa proporzionalmente più lavoro. Ovviamente se l'aumento dei salari è generalizzato a tutta l'economia, aumenteranno tutti i prezzi, compresi quelli delle materie prime, delle macchine, dell'energia e l'effetto sui prezzi tenderà ad essere del 10%, con un trasferimento totale.

La tabella 9.5 indica invece la situazione in cui vi è una vivace concorrenza estera per il nostro prodotto: le imprese devono quindi evitare di aumentare i prezzi al di sopra di quelli praticati dalle imprese estere, per non correre il rischio di vedere aumentare le importazioni e perdere quote di mercato. Nell'esempio si è assunto che il prezzo praticato dalle imprese estere fosse di 3.700 lire per unità venduta e ciò ha fissato il tetto all'aumento dei prezzi della nostra impresa: non potendo rivedere al rialzo i listini, il profitto si contrae.

Tabella 9.5.

Salario	Variazione % del salario	Altri costi	Prezzo	Variazione del prezzo	Profitto	Saggio % del profitto su (1) + (3)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1.000		2.000	3.600		600	20
1.100	10	2.000	3.700	100	600	19
1.200	9	2.000	3.700	0	500	16
1.300	8	2.000	3.700	0	400	12

Ancora, le variazioni dei costi non si potranno trasferire sui prezzi ogni qual volta l'aumento dei costi è specifico di una o poche imprese. Riprendiamo ad esempio il caso della nostra impresa editoriale e assumiamo che essa usi dei sistemi di distribuzione antiquati, il cui costo subisce forti aumenti: tali aumenti non potranno essere rovesciati sui prezzi proprio perché non hanno colpito allo stesso modo le imprese concorrenti, e quindi l'aumento dei prezzi non è generalizzato a tutto il settore editoriale e condurrebbe ad una contrazione nella quota di mercato per l'impresa che lo applica, a vantaggio dei suoi rivali.

... e quando non vi è una vivace concorrenza estera

Ancora, riprendendo il caso di un aumento dei salari, può accadere che, in un'economia aperta alla concorrenza internazionale, l'aumento dei costi del lavoro non possa facilmente tradursi in un aumento dei prezzi, a causa dell'ostacolo posto dalla concorrenza estera quando negli altri paesi i prezzi sono stazionari o crescono moderatamente e le merci sono tra loro concorrenziali.

Non è questo il caso dei libri, che all'estero sono scritti in lingua straniera e quindi non fanno concorrenza diretta ai prodotti nazionali; ma la concorrenza estera può ben essere vivace nel mercato delle automobili e di molti altri prodotti industriali. Diremo anzi che essa costituisce la norma in sistemi economici come quello italiano, caratterizzati da una elevata quota di importazioni e di esportazioni di merci.

Inoltre non sempre le imprese trovano conveniente trasferire l'aumento dei costi sui prezzi nel timore di frenare l'aumento della domanda e per evitare che nuove imprese si inseriscano nel mercato: in questi casi l'aumento dei costi non potrà dar luogo a crescita dei prezzi, ma si ripercuoterà inevitabilmente in una contrazione dei profitti.

Le stesse cautele valgono nel caso opposto. Se i costi variabili diminuiscono, ad esempio a causa di un aumento della produttività più rapido di quello dei salari reali e i prezzi internazionali non si contraggono, non vi sarà uno stimolo a ridurre i prezzi di vendita a causa della mancanza della pressione concorrenziale. Ugualmente quando l'aumento della produttività, causato da innovazioni tecniche specifiche di una particolare impresa, è interno ad un'azienda, il prezzo non scende, ma aumentano i profitti di quell'impresa.

Tutto sommato, quindi, la regola del costo pieno offre uno strumento semplice, anche se piuttosto grossolano, per prendere delle decisioni su come variare i prezzi quando variano i costi. Indagini di economia applicata svolte presso le aziende hanno consentito di affermare che esso è molto usato nella pratica aziendale.

Il criterio di fissazione dei prezzi in base al costo pieno ci fornisce una interessante lezione: possiamo infatti concludere che, in generale, le variazioni di prezzo dipendono dalle variazioni dei costi variabili e i mutamenti della domanda comportano corrispondenti mutamenti nella quantità offerta senza cambiamenti nei prezzi di vendita. Una conferma alla analisi svolta, secondo altri strumenti, nei paragrafi precedenti!

A volte l'impresa può ritenere non conveniente trasferire sui prezzi l'aumento dei costi

SCHEDA

Il salario reale e i costi di impresa

L'economista definisce il **salario nominale** come la remunerazione, espressa in moneta, di una particolare unità di lavoro; generalmente è il salario mensile.

Il **salario reale** è definito come il salario nominale diviso per l'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati e consente di misurare il potere di acquisto del lavoratore avendo eliminato l'influenza dell'aumento dei prezzi. Come abbiamo già visto nel capitolo 5, il salario reale è definito con riferimento alla base, o anno base, dell'indice.

Si possono considerare inoltre le *retribuzioni minime contrattuali*, fissate di norma dai contratti collettivi di lavoro e dai contratti aziendali, e le *retribuzioni di fatto o guadagni* che comprendono tutti gli emolumenti effettivamente corrisposti nel periodo, compresi gli assegni familiari, le integrazioni salariali e i premi di carattere continuativo, le remunerazioni per i giorni non lavorati, le gratifiche e via dicendo.

Il **costo del lavoro** è calcolato sulla retribuzione minima contrattuale e comprende lo stipendio base, le indennità di contingenza, altre indennità, tenendo anche conto delle ritenute a carico del datore di lavoro (INPS, INAM, GESCAL) e delle ritenute fiscali.

L'ISTAT, con base 1975, calcola quattro indici:

- a. l'indice delle retribuzioni contrattuali per dipendente;
- b. l'indice della durata contrattuale del lavoro;
- c. l'indice delle retribuzioni orarie contrattuali;
- d. l'indice del costo del lavoro.

Il *costo del lavoro in termini reali* si ottiene ovviamente deflazionando il costo del lavoro con un indice dei prezzi. Si tratterà, questa volta, dei prezzi dei prodotti venduti dalle imprese, ad esempio si userà l'indice dei prezzi all'ingrosso, dato che *all'imprenditore interessa l'aumento del costo in relazione all'aumento del prezzo di vendita del suo prodotto* e non rispetto alle variazioni subite dal costo della vita degli operai e degli impiegati. Ricordiamo che ogni procedimento di deflazione richiede un indice appropriato allo scopo che si prefigge: in caso contrario si possono fare, e si fanno, errori grossolani.

L'imprenditore che fabbrica scarpe e vede aumentare il prezzo del lavoro per il rinnovo contrattuale del settore calzaturiero, valuterà tale aumento di costo in relazione all'andamento del prezzo delle scarpe: se le scarpe sono aumentate di prezzo in misura superiore, i suoi profitti aumenteranno e, per lui, l'aumento nominale dei salari non accrescerà i costi reali, cioè i costi valutati in termini di prezzo del prodotto.

Può benissimo succedere invece che allo stesso tempo siano aumentati poco i prezzi dei prodotti alimentari o della casa, per cui il costo della vita è rimasto invariato e il salario reale percepito dai lavoratori è anch'esso aumentato.

Certo se gli aumenti dei salari e dei prezzi sono generalizzati all'intero sistema economico, prezzi dei prodotti industriali e costo della vita tenderanno a crescere insieme. Ma non è detto che ciò avvenga sempre né che avvenga in modo automatico, per cui è necessario fare attenzione!

Rinviamo per alcune esemplificazioni numeriche del problema al capitolo 26, che tratta dello sviluppo economico dell'Italia.

1. È ora evidente che l'insistenza sulla subordinazione della grande impresa contemporanea al mercato crea gravi problemi all'economia, scienza per altri versi rispettabile. Ma in nessun luogo le contraddizioni sono così evidenti, ed i problemi di illogicità tanto penosi come nella teoria della determinazione dei prezzi che ne risulta. E in nessun altro caso la realtà contribuisce come in questo alla chiarezza. Il processo di determinazione dei prezzi — quella che gli economisti hanno chiamato teoria del valore — è stato fino a tempi recentissimi il problema centrale di questa scienza. Per migliaia di studenti refrattari, il vago ricordo di alcune curve indicanti l'azione congiunta dell'offerta e della domanda nella determinazione dei prezzi è stato per molto tempo l'unico frutto duraturo di un investimento in istruzione economica. Vorrei ora svolgere con maggiori dettagli delle considerazioni introdotte in precedenza.

Per molto tempo vi è stato un pieno consenso sul modo in cui, in un mondo ideale, si determinerebbero i prezzi. Il processo sarebbe del tutto anonimo. Nessuno, individuo o impresa, avrebbe il potere di influire a lungo sul mercato con la sua presenza o con la sua assenza. Se potesse farlo, manovrerebbe i prezzi a suo vantaggio. Tale potere sarà minimo quando tutte le unità sono di modeste dimensioni relativamente al mercato di cui fanno parte; sarà massimo quando vi sono pochi venditori o compratori o uno solo. Quest'ultima condizione, quella dei monopolisti, è al vertice dell'influenza nefasta. Nella lingua inglese solo poche parole — truffa, appropriazione indebita, sovversione e sordomia — danno un'idea più immediata di malvagità.

Ma nel mercato caratteristico del sistema industriale vi è solo un numero ristretto di venditori. Il mercato automobilistico americano è ripartito da quattro imprese e dominato da tre. Pure dominati da quattro imprese sono i mercati dell'alluminio grezzo, del rame, della gomma, delle sigarette, del sapone e dei detersivi, del whisky, dei pesanti dispositivi elettrici, dell'acciaio per strutture, degli scatolami, dei calcolatori, dei motori per aerei, dello zucchero, dei biscotti, della ghisa, del ferro, della latta, degli autocarri e di un'infinità di altri prodotti. Quasi sempre si tratta delle società per azioni. Il sistema industriale è qui.

Questa condizione di mercato trova unanime riconoscimento nella teoria economica moderna. Sotto l'etichetta di oligopolio si assume che nel corrispondente processo di determinazione del prezzo siano presenti alcuni poteri del monopolio ed alcuni vincoli della concorrenza. Una serie di accorgimenti e convenzioni diverse facilitano la realizzazione dell'obiettivo proprio del monopolista. Infatti si può avere, sebbene di rado, un accordo clandestino per stabilire un prezzo che sia il più conveniente per tutte le imprese. Oppure è una sola di esse — nel settore dell'acciaio fino a una decina di anni fa era la United States Steel Corporation — a fissare il prezzo scegliendo quello che meglio risponde all'interesse di ciascun altro, presumibilmente tenendo particolarmente presente il proprio. Le altre immancabilmente la seguono. Oppure, sulla base di una reciproca conoscenza dei costi e della domanda, ciascuna impresa calcola e rende noto un prezzo in funzione degli

* Adattato da J.K. GALBRAITH, *Il nuovo stato industriale*, Einaudi, Torino, 1968.

interessi dell'intera industria, mentre le piccole differenze risultanti dai listini vengono eliminate successivamente. Dato che ogni variazione del prezzo presenta il rischio che gli altri non si adegueranno, esso tende a rimanere a lungo immutato.

Sebbene la guerra dei prezzi sia esclusa dal comune interesse di cercare di avvicinarsi il più possibile al prezzo e al profitto di monopolio e sia in realtà fonte di gravi rischi alternativi, ciò non vuol dire affatto che la concorrenza sia stata esorcizzata. Essa è insita nell'istinto dell'imprenditore, e lo spinge a fare pubblicità e a distribuire il suo prodotto con un impegno e un'aggressività persino maggiori, per evitare di dover ridurre i prezzi. E per gli stessi motivi egli ricorre a un nuovo modello, a una nuova confezione e a volte a perfezionamenti del prodotto allo scopo di allettare la clientela dei rivali.

2. Si può ribadire nuovamente il punto fondamentale. La maggior parte della produzione industriale proviene da grandi imprese che hanno un notevole potere sul mercato. Sono degli oligopoli.

Il sistema industriale realizza con facilità il necessario controllo dei prezzi come diretta conseguenza del suo stesso sviluppo. Oggi la pianificazione industriale richiede e premia le grandi dimensioni. Ciò significa che il mercato di ciascun prodotto verrà ripartito tra un numero relativamente ristretto di grandi imprese. Ognuna di esse si comporterà tenendo pienamente conto sia delle proprie che delle comuni esigenze. Ognuna dovrà avere il controllo dei propri prezzi e riconoscerà a tutte le altre la stessa necessità. Ognuna rinnegherà qualsiasi azione, e soprattutto qualsiasi sanguinaria guerra di prezzi, che possa pregiudicare il comune interesse al controllo dei prezzi stessi. Questo controllo non è qualcosa che debba essere preordinato, né, esclusi pochi casi particolarmente complessi, è molto difficile da realizzare.

Noi siamo profondamente condizionati dalla teologia del mercato. Conseguentemente, non ci sembra positivo o normale nulla che si discosti dalle esigenze del mercato. Un prezzo che sia in notevole misura determinato dal venditore non sembra una buona cosa, per cui è necessario un grande sforzo di volontà per convincersi che è del tutto normale e che svolge una funzione economica. In effetti in tutti i paesi industriali avanzati sono i venditori che stabiliscono i prezzi.⁽¹⁾ Nelle economie non socialiste di nazioni diverse dagli Stati Uniti si riconosce questa semplice verità di solito con un minor senso di imbarazzo e più apertamente. La formale determinazione dei prezzi attraverso cartelli o altri accordi a tutela dei membri dell'industria è all'ordine del giorno, come pure l'intenso scambio di informazioni dirette tra imprese nella scelta dei prezzi.

(1) Persino l'agricoltura moderna, pur essendo al di fuori del sistema industriale, non può sopportare agevolmente radicali variazioni dei prezzi e tutti i paesi in cui essa è altamente sviluppata sono orientati verso la pianificazione necessaria ad introdurre in questo settore dei sistemi di controllo dei prezzi. Ciò è stato la diretta conseguenza del progresso tecnologico e del crescente fabbisogno di capitale. La stabilità dei prezzi e la relativa possibilità di programmare hanno notevolmente accresciuto (negli Stati Uniti più che altrove) l'investimento in capitali nuovi e in nuove tecnologie da parte degli agricoltori. Ne sono seguiti gli incrementi di produttività degli ultimi anni, notevolmente maggiori nell'agricoltura che nell'industria. Tuttavia, dato l'elevato numero degli agricoltori, il controllo privato dei prezzi, tipico del sistema industriale, non è attuabile. È stato necessario che fosse lo stato ad effettuarlo. E l'illusione che sia il mercato a controllare l'impresa è talmente radicata che questa regolamentazione dei prezzi — che non si può nascondere — non viene ancora accettata dagli economisti, compresi quelli che per il resto elogiano l'efficienza dell'agricoltura. Si ritiene che la fissazione dei prezzi, determinando distorsioni nell'impiego delle risorse, sia un fattore di inefficienza, e non si comprende che è proprio essa che rende possibile il ricorso a una tecnologia avanzata e i più elevati impieghi di capitale che accrescono notevolmente la produttività. (N.d.A.)

Anche l'industria socialista, naturalmente, opera in un contesto di prezzi controllati. Negli ultimi tempi, seguendo il precedente esperimento jugoslavo, nell'Unione Sovietica è stata in parte accordata alle imprese e alle industrie quella elasticità nella determinazione dei prezzi cui il sistema economico americano è giunto a seguito di una evoluzione più spontanea. Il fatto è stato da molti salutato come un ritorno di quei paesi al mercato. Questo è un miraggio. Esso non significa che l'impresa socialista dipenda da prezzi di mercato sui quali essa non ha nessuna influenza. Significa solo che il suo potere di controllo può essere esercitato, in risposta al mutamento, in modo più elastico facendo uso dello strumento del prezzo.

3. L'obiettivo principale della tecnostuttura è la difesa del minimo livello di utili che ne assicura l'autonomia e, quindi, la sopravvivenza. Per questo essa deve ridurre al minimo il rischio del verificarsi di qualunque evento che possa minacciare il necessario livello dei profitti e la sua stessa sopravvivenza. Tale pericolo è essenzialmente costituito da un crollo dei prezzi, la cui possibilità è implicita in un mercato non controllato o può nascere dallo scoppio di una guerra di prezzi. La tecnostuttura fa di tutto per scongiurarlo e, con rare eccezioni, vi riesce.

Ciò è consentito, in tutti i casi normali, dalla unanime reazione a un pericolo noto e comune. Qualunque impresa di un'industria moderna con poche unità che facesse uso dei prezzi come strumento di una concorrenza aggressiva costringerebbe le altre a reagire nello stesso modo. Tutte ne soffrirebbero. Conseguentemente, per quanto accesa possa essere la rivalità tra le imprese o per quanto grande la cura con cui vengono coltivate le ostilità e le antipatie istituzionali, tale eventualità è esclusa dai più rigidi canoni di comportamento delle imprese. L'efficacia della messa al bando di questa lotta esiziale per tutti è un tributo alla socialità della natura umana.

Una volta fissati, i prezzi industriali tendono a restare invariati per lunghi periodi di tempo. Nessuno pensa che i prezzi dell'acciaio grezzo, dell'alluminio, delle automobili, dei macchinari, dei prodotti chimici e petroliferi, degli imballaggi o di simili prodotti del sistema industriale siano sensibili alle variazioni dei costi o della domanda che determinano invece continue oscillazioni dei prezzi di beni come i prodotti agricoli minori, i cui produttori sono ancora soggetti al controllo del mercato. Si può osservare che questa stabilità dei prezzi, di fronte a costi e domanda che variano, è un'ulteriore dimostrazione del fatto che nel breve periodo la grande impresa persegue obiettivi diversi dalla massimizzazione del profitto.

La stabilità dei prezzi riflette, in parte, l'esigenza della sicurezza contro la concorrenza sui prezzi. Nelle condizioni dell'industria moderna è raro che un venditore abbia un solo prezzo. Più spesso l'impresa ha un listino estremamente complicato per tutta la gamma di modelli, tipi, qualità e particolarità della sua offerta. Per molte imprese cambiare i prezzi più o meno contemporaneamente, senza concedere vantaggi a qualche prodotto delle altre e senza discutere con loro la cosa, è un processo delicato. E vi è sempre la possibilità che si pensi che un'impresa stia tentando di acquisire un vantaggio relativo per qualcuno dei suoi prodotti. Ciò potrebbe, a sua volta, provocare una diminuzione di prezzo da parte dei concorrenti, di natura punitiva, che contravverrebbe quindi ai canoni del comportamento imprenditoriale col rischio di un crollo dell'intero listino dei prezzi. In tal modo, sia

la convenienza che la sicurezza dei profitti consigliano all'impresa di mantenere invariati i prezzi per periodi di tempo relativamente lunghi. Ma la stabilità dei prezzi serve anche agli scopi della pianificazione industriale. Essendo fissi, essi sono prevedibili per un considerevole periodo. E dato che i prezzi di un'impresa sono costi per un'altra, anche i costi possono essere previsti. In tal modo la loro stabilità facilita l'attività di controllo e minimizza il rischio di un crollo che potrebbe pregiudicare gli utili e l'autonomia della tecnostuttura, e contribuisce così alla realizzazione dell'obiettivo primario della stessa tecnostuttura. Nello stesso tempo, agevola la pianificazione dell'impresa in questione e di quelle cui essa vende.

La capacità di controllare i prezzi è di gran lunga più importante dell'esatto livello di prezzi al quale l'impresa opera. Nel 1964 i profitti sulle vendite delle principali imprese automobilistiche sono variati dal 5 fino a più del 10 per cento. Ad entrambi i livelli l'impresa era garantita contro un crollo di prezzi e di utili e la pianificazione industriale era possibile. Tutte le imprese potevano funzionare, ma nessuna avrebbe potuto farlo con successo se i prezzi di un modello di serie avessero oscillato, secondo il capriccio o la reazione di fronte alle novità, tra 1.750 e 3.500 dollari, e contemporaneamente fossero variati anche i prezzi dell'acciaio, del vetro, delle plastiche, delle vernici, dei pneumatici, delle parti montate e del lavoro.

4. Tuttavia il livello dei prezzi non è senza importanza. Inoltre, periodicamente e a seguito di rilevanti variazioni dei costi — di solito quando la revisione dei contratti di lavoro dà il segnale contemporaneamente a tutte le imprese dell'industria — i prezzi devono essere modificati.

I prezzi così stabiliti rifletteranno la dedizione della tecnostuttura agli obiettivi dell'espansione e dello sviluppo e risulteranno da un compromesso tra due contrastanti esigenze di tale sviluppo. In generale, la necessità di allargare le vendite, che sono la condizione sine qua non dello sviluppo, farà propendere verso prezzi bassi. Nello stesso tempo, in relazione alla natura del comportamento dei costi, alla domanda ed ai problemi di controllo della domanda, la necessità degli utili per finanziare lo sviluppo tenderà a far aumentare i prezzi. Non è possibile proporre una regola riguardo al risultato di questo compromesso. È probabile che il più delle volte i prezzi dell'industria si stabiliscano a un livello tale da consentire dividendi stabili per gli azionisti e da fare fronte (con un margine di sicurezza) al fabbisogno finanziario per l'investimento necessario all'espansione che a quel prezzo è possibile.⁽²⁾ Ma questa è, nel migliore dei casi, solo una probabilità. A priori non vi è nessuna ragione perché due qualsiasi grandi imprese seguano la stessa politica, perché non vi è nessuna ragione per ritenere che gli obiettivi, o l'impegno nel perseguirli, si equivalgano nei due casi. Inoltre, nei settori in cui sono di grandi dimensioni, le imprese si troveranno di fronte, sempre di più, ad altre imprese pur esse grandi. E le vaste dimensioni ed il relativo potere delle une costringe le altre a

⁽²⁾ Ed è rischioso pensare ad un rapporto di causalità unidirezionale. Da tempo si è assunto che i prezzi sono uno strumento di politica economica elastico, a differenza, ad esempio, dei salari. Ma, venendo il controllo e la stabilità a rappresentare degli obiettivi autonomi, i prezzi cessano di oscillare, mentre altre variabili si conformano al loro livello. È possibile che non siano essi a stabilirsi al livello che assicura il massimo sviluppo che può essere finanziato dall'investimento. Piuttosto, può darsi che sia il volume degli investimenti ad essere determinato, almeno nel breve periodo, dagli utili consentiti dal livello corrente dei prezzi, una volta soddisfatti gli azionisti. (N.d.A.)

perseguire gli stessi obiettivi. In tali circostanze i prezzi non rifletteranno una valutazione autonoma del da farsi, ma un compromesso tra le varie imprese.

La grande impresa si è impadronita del controllo del mercato — non solo del prezzo, ma anche delle quantità acquistate — in funzione non dell'obiettivo del monopolio, ma delle finalità della sua pianificazione. Per quest'ultima il controllo dei prezzi è necessario. Inoltre, la pianificazione è, essa stessa, inerente al sistema industriale. Conseguentemente, le leggi antitrust, con il loro tentativo di difendere il mercato americano, sono un anacronismo, nel più vasto mondo della pianificazione industriale.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Il prezzo dei prodotti industriali si forma sulla base del costo di produzione. La quantità venduta dipende dalla domanda. Queste affermazioni, piuttosto lapidarie, sono derivate dalla considerazione che la situazione di gran lunga prevalente nei mercati per i prodotti industriali è quella di oligopolio e che le imprese producono "generalmente" a costi costanti.

Il ragionamento è stato svolto sia sulla base dei risultati della teoria neoclassica o marginale sia ricorrendo alla teoria del costo pieno. Come tutte le affermazioni sintetiche, riassuntive di una realtà complessa, anche le nostre tesi risentono, nel processo di applicazione della teoria alla pratica, di una serie di eccezioni e attenuazioni a seconda della concorrenzialità del comparto produttivo in cui l'impresa si trova ad operare, delle dimensioni, dell'organizzazione del mercato e così via. In un sistema aperto, come quello italiano, il limite più rilevante è costituito dalla esistenza di una concorrenza estera vivace.

Verifichiamo alcuni concetti:

- Che cos'è il costo totale? E il costo medio? E il costo marginale?
- Qual è la differenza tra il costo fisso e quello variabile?
- Dove si legge il ricavo medio?
- Che cos'è il ricavo marginale?
- Da che cosa è dato il profitto unitario?
- Si rappresenti graficamente la determinazione della quantità ottimale prodotta dall'impresa e il relativo profitto unitario e totale.
- Qual è la quantità ottimale secondo la teoria neoclassica?
- Che cosa dice la teoria del costo pieno?
- Quali sono i principali limiti agli aumenti dei prezzi in un sistema aperto? Quali costi non si possono trasferire mai sui prezzi?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Gli argomenti di questo capitolo sono tratti da J.K. Galbraith, *Il nuovo stato industriale*, Einaudi, Torino, 1968; M. Morishima, *The Economics of Industrial Society*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984; P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, Einaudi, Torino, 1967.

10. LA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI INDUSTRIALI (II)

SOMMARIO

Con l'espressione *leadership di prezzo* si intende il potere che hanno alcune imprese, di solito grandi imprese, di fissare il prezzo di vendita per l'intero mercato. Ciò non può accadere in concorrenza, ove tutte le imprese sono di piccole dimensioni, ma si verifica ogni qual volta vi sono pochi produttori, in oligopolio.

In oligopolio con *leadership di prezzo* possono permanere una accanto all'altra imprese con diverse strutture produttive, le meno efficienti accontentandosi di un profitto inferiore, con natura residuale o differenziale.

10.1 LA LEADERSHIP DI PREZZO

Abbiamo detto che l'eccesso di domanda o di offerta che si dovesse manifestare nel mercato di uno specifico prodotto industriale viene, nella generalità dei casi, eliminato aggiustando le quantità scambiate e non esercita una considerevole influenza sul prezzo di vendita del prodotto. Il prezzo del prodotto è stabilito dalle imprese con la fissazione dei listini e risente essenzialmente:

- a. della struttura dei costi dell'impresa;
- b. della natura della domanda rivolta all'impresa.

Quest'ultima dipende dalla "reazione" o dalla vivacità della concorrenza da parte delle imprese che vendono prodotti simili, che, come sappiamo, si può misurare con l'elasticità della domanda (si vedano le schede a pagina 97 e 105).

L'impresa che ha
la leadership
di prezzo può
stabilire il prezzo
di vendita per
l'intero mercato

Non è vero comunque che tutte le imprese abbiano le medesime possibilità nel fissare il prezzo di vendita del proprio prodotto. Vi sono delle imprese o dei gruppi di imprese che possono stabilire i listini per l'intero mercato, listini che "fanno" il prezzo di vendita anche per le altre aziende; tali imprese, chiamate *price leader* (= che comandano, che trascinano le altre, per quanto riguarda il prezzo) sono di solito grandi imprese, la cui produzione copre buona parte della domanda. Spesso esse godono di costi totali

medi relativamente bassi, hanno quindi elevati profitti e possono finanziare la propria espansione senza ricorrere al mercato del credito (il mercato finanziario verrà meglio definito nel capitolo 18), con un notevole grado di autonomia. Altre imprese, sovente di piccole dimensioni, chiamate anche *price followers* (= che si adeguano al prezzo, o che seguono il prezzo) possono operare nello stesso mercato, producendo e vendendo con profitto, ma non hanno la capacità e l'autonomia di poter fare una propria politica di prezzo: possono convivere con le grandi imprese sfruttando una maggior flessibilità nell'uso del lavoro, una migliore conoscenza di particolari tratti del mercato, costi fissi inferiori, ma si devono adeguare, più o meno meccanicamente, al prezzo di vendita stabilito dall'impresa leader o dall'insieme delle imprese leader.

Di frequente i costi medi delle imprese *price follower* sono superiori a quelli delle imprese leader proprio perché queste ultime contano su una produzione di massa e traggono vantaggio dalla possibilità di ridurre i costi fissi ripartendoli su un alto numero di unità prodotte.

Se le merci vendute dalle diverse imprese sono di *qualità relativamente omogenea* (**oligopolio omogeneo**), come accade di frequente per alcuni semilavorati (ad esempio i laminati metallici, i prodotti della chimica di base, alcuni filati ecc.), l'impresa leader avrà il potere di imporre il prezzo con molta forza, dato che il consumatore comprerà solo dall'impresa che vende più a buon mercato e deserterà le altre: i prodotti si discostano di poco tra loro quanto a caratteristiche tecniche e si compera là dove costano di meno. La possibilità di esercitare una leadership di prezzo è fondata sulla difficoltà che altre imprese, di grandi dimensioni, incontrerebbero nell'entrare nel mercato, difficoltà dovuta alla necessità di disporre di una struttura di impianti adeguata e caratterizzata da notevoli dimensioni.

La leadership di prezzo può essere meno forte nei casi di *prodotti differenziati* (**oligopolio differenziato**): di fronte ai mercati segmentati la possibilità di influire sui prezzi può essere inferiore, dato che ognuno può sfruttare la peculiarità del proprio "segmento" con una certa attenzione però a non perdere i clienti a vantaggio di chi produce prodotti similari. Esiste anche qui una leadership di prezzo, ma a questo elemento si sommano differenze nella qualità, nel design dei diversi prodotti, una diversa efficienza nella rete distributiva e nell'assistenza, tutti motivi per cui i prezzi delle diverse imprese possono oscillare con un certo margine attorno al prezzo fissato dalle imprese leader. È questo il caso che si riscontra nel mercato delle automobili, degli elettrodomestici, delle macchine per ufficio. La FIAT, la OPEL, la Volkswagen, la Zanussi o l'Olivetti sono le imprese che "fanno" il prezzo, mentre le imprese minori vi si adeguano pur con variazioni che sottolineano le differenze che intercorrono tra i diversi prodotti.

La leadership di prezzo è massima quando la produzione deve essere svolta in impianti di "grandi" dimensioni...

... è meno forte quando ogni produttore ha una clientela fluttuante e vende prodotti differenziati

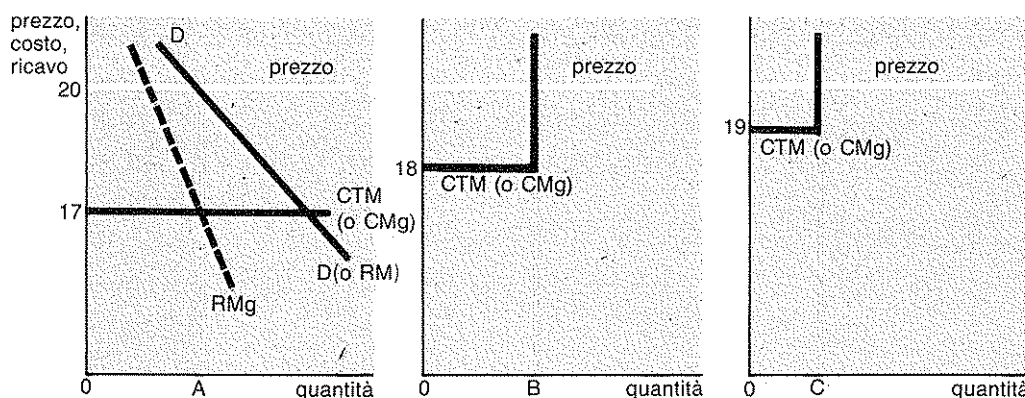


Fig. 10.1 - Abbiamo tre classi di imprese di diversa efficienza: a sinistra troviamo le imprese più efficienti, con costi medi unitari inferiori: assumiamo che poche grandi imprese abbiano la leadership di prezzo. Le due classi di imprese price follower producono fino al limite della capacità produttiva degli impianti (tratto verticale della curva dei costi).

Sia per l'oligopolio omogeneo che per l'oligopolio differenziato, utilizziamo il medesimo apparato concettuale, esemplificato bene nella figura 10.1, che rappresenta la situazione nei suoi termini generali. La figura rappresenta tre tipi di imprese caratterizzate da costi medi diversi. Si assume che il primo gruppo di imprese sia composto da unità di grandi dimensioni, possieda la capacità di fissare il prezzo (leadership di prezzo) e lo determini, in accordo con la teoria, tenendo conto dei propri costi medi e dell'elasticità della domanda. Esso produce la quantità OA, che eguaglia il costo marginale (che è eguale al costo medio, supponendo quest'ultimo costante) al ricavo marginale: ricordiamo che la curva del ricavo marginale riflette la rigidità della domanda, ossia la concorrenzialità del mercato in cui l'impresa opera.

Le altre imprese "subiscono" la leadership di prezzo delle grandi imprese, hanno costi medi totali superiori (anche se sempre costanti, nell'ambito della quantità prodotta "rilevante") e il loro profitto unitario è determinato dalla differenza tra il ricavo medio o prezzo di vendita e il costo medio totale.

Assumiamo di poter raggruppare tali imprese, le price follower, in diversi gruppi in relazione ai rispettivi costi medi unitari.

La quantità prodotta dalle grandi imprese, le price leader, è indicata dal segmento OA. Quella prodotta dalle imprese del secondo "tipo", le price follower, è OB. Esse hanno costi medi superiori a quelli delle leader. OC è invece la produzione di imprese price follower caratterizzate da costi medi ancora maggiori: supponiamo inoltre, per semplicità, che queste due ultime classi di imprese spingano la loro produzione fino al limite ottenibile dalla capacità produttiva dei loro impianti (il tratto verticale della curva dei rispettivi costi medi indica infatti che non ci si può spingere oltre OB e OC).

10.2 LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI MERCATO

Riprendiamo, con un esempio numerico, una situazione in cui coesistono imprese con leadership di prezzo e imprese price follower, caratterizzate da minori dimensioni e da costi medi più alti (il secondo e il terzo tipo).

Nella tabella 10.1 compaiono anche imprese di "quarto tipo", con costi medi superiori al prezzo di vendita e, quindi, con perdite correnti.

Assumiamo un'impresa leader caratterizzata da costi più bassi...

Tabella 10.1.

	Produzione totale (1)	Costo fisso		Costo variabile medio (4)	Costo totale medio (5)	Prezzo di vendita (6)	Profitto unitario (7)
		totale (2)	medio (3)				
imprese leader: (1° tipo)	8.000	24.000	3	14	17	20	3
imprese follower: (2° tipo)	1.000	2.000	2	16	18	20	2
(3° tipo)	100	100	1	18	19	20	1
(4° tipo)	80	80	1	20	21	20	-1

La tabella rappresenta la struttura dell'industria in quel particolare settore produttivo o mercato e ci aiuta a riepilogare alcuni concetti fondamentali per comprendere il modo con cui le imprese operano.

Essa è richiamata nella figura 10.2, che differisce dalla precedente figura 10.1 perché ora è indicata sull'asse delle ascisse la quantità totalmente prodotta dai vari tipi di imprese: la figura si riferisce quindi "all'industria", intesa come somma delle imprese che operano su quel mercato. Il prezzo fissato dall'impresa leader si legge sull'asse verticale ed è di 20, la quantità prodotta si legge sull'asse orizzontale. La struttura dei costi delle diverse imprese si riflette in un grafico "a strati", dove appunto le imprese sono ordinate sulla base dei loro costi medi; nel nostro esempio la figura rispecchia la maggiore efficienza, misurata dai minori costi medi, che caratterizza la tecnologia produttiva all'aumentare della scala della produzione: i costi sono più bassi laddove la produzione è maggiore.

Le imprese dell'ultimo tipo ovviamente subiscono una perdita e tenderanno ad uscire dal mercato: esse non coprono i costi medi totali, recuperano appena i costi variabili senza alcun profitto e non riescono ad ammortizzare i costi fissi. Non avranno quindi convenienza a restare nel mercato, dato che giorno dopo giorno quello che incassano (prezzo per quantità, ossia 20×80) è uguale a quello che spendono per far funzionare i propri impianti (costo totale unitario per quantità, ossia 20×80).

... essa fa il prezzo e ha un profitto. Le altre imprese, che hanno costi superiori, realizzano un profitto minore, residuale

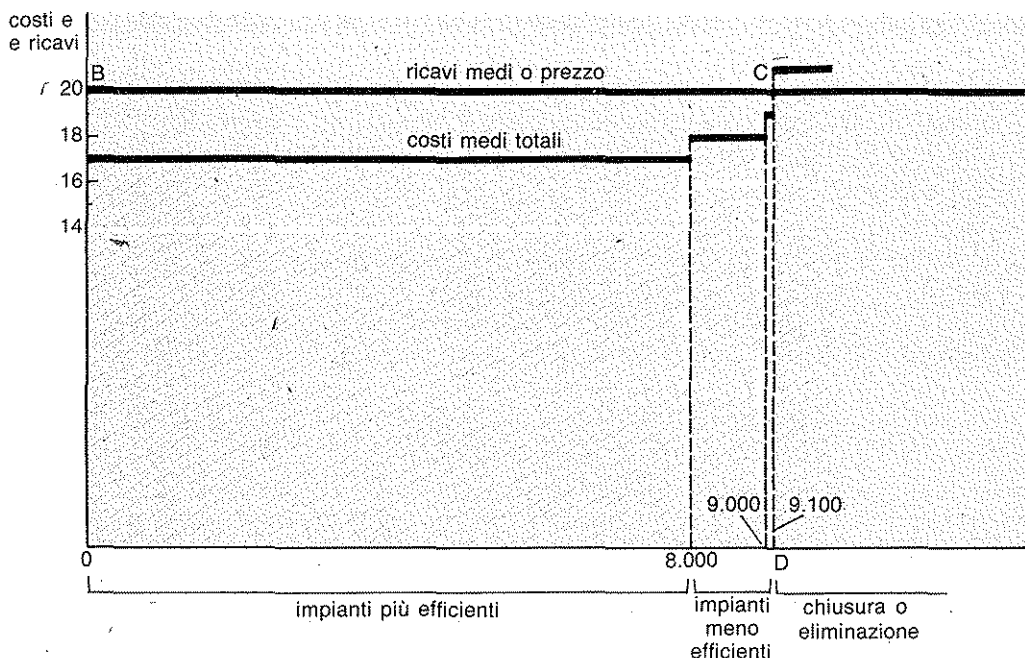


Fig. 10.2 - L'asse verticale misura il prezzo o ricavo medio, fissato dall'impresa price leader; esso misura altresì il costo medio totale delle diverse classi di imprese, che sono ordinate in funzione dei loro costi medi totali (le linee tratteggiate indicano i costi medi variabili). L'asse orizzontale misura la quantità prodotta nel mercato dalle diverse classi di imprese. L'area evidenziata rappresenta il totale dei costi, il rettangolo OBCD il totale dei ricavi, la differenza tra i ricavi e i costi i profitti complessivi che si ottengono in questo mercato.

La situazione rappresentata dalla figura 10.2 ci aiuta a ricordare alcune importanti caratteristiche di funzionamento del mercato.

a. Il prezzo è tendenzialmente unico, è stabilito dalle imprese leader e le altre imprese devono accontentarsi di un profitto unitario inferiore.

b. La struttura dei costi unitari è diversa per le diverse imprese. Di solito i costi sono inferiori per le imprese di grandi dimensioni, dato che i costi fissi si possono ripartire su una produzione elevata.

c. Il profitto unitario e complessivo è superiore per le grandi imprese, che hanno così maggiori possibilità di espandere la produzione. Il profitto delle imprese maggiori è superiore al "minimo" profitto accettabile per restare sul mercato.

d. Il profitto delle imprese price follower ha un carattere differenziale: infatti è basato sull'esistenza di un prezzo stabilito dall'impresa leader, su una diversità nella struttura tecnologica e dei costi (e sull'ipotesi che le imprese minori adoperino una tecnologia meno efficiente con costi medi complessivi superiori).

e. La situazione è stabile e può permanere immutata per un periodo di tempo relativamente lungo; è, come dicono gli economisti, un equilibrio.

Val la pena di soffermarci un po' su quest'ultimo aspetto di cui non abbiamo mai parlato prima, e che è invece importante. Perché questa situazione tende a permanere a lungo?

A prima vista così non sembra. Gli elevati profitti delle grandi imprese, specie delle price leader, dovrebbero indurre altre aziende a entrare nel mercato e porsi come loro concorrenti: ma in realtà non è così. Una nuova grande impresa che volesse entrare nella produzione potrebbe ottenere un profitto elevato solo collocando nel mercato quantità che le consentissero di operare a costi bassi, cosa che può avvenire solo con una produzione di massa. Tuttavia, immettere sul mercato una grande quantità di prodotti, finirebbe inevitabilmente col saturare la domanda, e ciò darebbe luogo ad un crollo generale dei prezzi di vendita, dei quali si finirebbe col perdere il controllo. La nuova grande impresa, quindi, non solo non raggiungerebbe lo scopo che si era proposta, quello di realizzare elevati profitti, ma causerebbe, con tutta probabilità, perdite per tutte le imprese e il mercato piomberebbe in una situazione di caos, fino al formarsi di una aggregazione di imprese, una coalizione in grado di ristabilire la propria leadership di prezzo.

È anche vero che le imprese che realizzano profitti inferiori (le imprese del 2° e del 3° tipo) dovrebbero tendenzialmente uscire dal mercato: il minor saggio di remunerazione del capitale che esse ricevono renderà più arduo ottenere finanziamenti sul mercato dei capitali e a causa di ciò esse dovrebbero, presto o tardi, ridurre la produzione.

Può accadere che esse decidano di operare in un diverso settore produttivo e chiudere gli impianti ora attivi per aprirne di nuovi altrove, come può invece succedere che tali imprese restino comunque sul mercato accontentandosi di un saggio di profitto inferiore, in attesa di tempi migliori.

Si tratta di decisioni che possono richiedere un periodo di tempo relativamente lungo, durante il quale permangono, le une accanto alle altre, imprese di dimensioni molto differenti.

Comunque, una volta uscite dal mercato, le imprese di media e piccola dimensione lasciano un vuoto che non potrà essere riempito che da altre imprese di ridotta dimensione, proprio per quanto abbiamo appena spiegato. Non entreranno nel mercato grandi imprese, dato che l'ingresso di un'impresa con elevata produzione porterebbe inevitabilmente a un crollo dei prezzi; potranno entrare solo imprese relativamente piccole, disposte a realizzare un profitto minore, ma probabilmente fiduciose di buone prospettive di sviluppo nel tempo. Alla fine si riproporrà quindi la medesima configurazione da cui siamo partiti, con una o più grandi imprese leader contornate da imprese minori, come è rappresentato nella figura 10.2. In questo senso la figura 10.2 e la tabella 10.1

Imprese con diversa efficienza (costi) e diversi profitti possono convivere a lungo, in una situazione stabile. Nessuno infatti ha interesse a intraprendere una guerra dei prezzi che può ben presto degenerare e sfuggire al suo controllo

rappresentano un equilibrio, una configurazione, cioè, dotata del carattere della permanenza nel tempo.

Riassumiamo le idee guida di questo capitolo in un semplice schema che mette in luce la diversità di comportamento delle due tipologie di impresa, la price leader e la price follower.

Imprese	Libertà nella fissazione		Costi medi fissi	Profitto unitario
	della quantità	del prezzo		
price leader	sì	sì	bassi	elevato
price follower	sì	no	alti	residuale

10.3 GRANDI E PICCOLE IMPRESE: LE ECONOMIE DI SCALA

La fissazione del prezzo è solo uno degli elementi della strategia dell'impresa. Ve ne sono molti altri

La vita dell'impresa non si esaurisce nel problema della determinazione del prezzo e della quantità venduta che rende massimo il profitto. Il profitto è un obiettivo estremamente importante e l'esistenza dell'azienda dipende da esso; tuttavia il processo decisionale dell'impresa tiene conto di molte altre variabili, ed è estremamente complesso. Vi è una enorme varietà di imprese, per dimensioni e caratteristiche, e sarebbe sorprendente se i loro obiettivi non divergessero. I proprietari delle piccole imprese possono essere contenti di guadagnare quel tanto che basta per vivere e sono disposti ad astenersi dai rischi che deriverebbero da una espansione dell'attività. Si può preferire la sicurezza al rischio, anche se spesso non è dato di scegliere tra i due.

I manager d'altra parte aspirano generalmente a mete più ambiziose, i budget contemplano obiettivi sia finanziari che di altro tipo e il profitto è dichiaratamente uno dei fini dell'impresa, accanto ad altri.

La vita dell'impresa è quindi una organizzazione complessa, che opera in un mondo in continua trasformazione. La ricerca di metodi produttivi più efficienti, di una migliore organizzazione del lavoro, di un aumento del proprio potere di mercato sono tratti caratteristici della dinamica di ogni sistema industriale moderno; le letture pubblicate in approfondimento a questo capitolo coprono alcuni dei tanti aspetti che caratterizzano lo sviluppo delle moderne imprese industriali, al di là del problema specifico della fissazione del prezzo di vendita.

Uno degli aspetti più importanti nello spiegare l'espansione dell'impresa è dato dalla corsa allo sfruttamento delle economie di scala.

Le economie di scala sono spesso utili per capire come e perché una impresa si sviluppa

Definiamo economie di scala le riduzioni dei costi unitari che si associano ad ampliamenti della dimensione produttiva di un'impresa. La dimensione è misurata dalla produzione ottenuta nell'unità di tempo.

Nel dopoguerra, nei paesi industriali, le imprese si sono sempre più orientate a sfruttare i vantaggi dovuti alle ampie dimensioni. L'abbassamento dei costi che ne è derivato ha consentito di mantenere stabili o di abbassare i prezzi, proprio grazie al fatto che, in quegli anni, la domanda continuava a crescere, e quindi potevano essere utilizzati impianti sempre più grandi ed efficienti. Pensiamo al caso dell'automobile o dell'industria siderurgica.

È facile capire che le economie di scala si riflettono nella forma della curva dei costi unitari o medi, che rappresentano appunto i costi al variare della quantità prodotta, o della "scala" della produzione. Infatti parte dei costi di costruzione degli impianti, i costi per i fabbricati, parte dei costi del lavoro, non crescono all'aumentare della scala produttiva, o crescono meno che proporzionalmente. Un livello di produzione superiore consente quindi di ripartire i costi su una produzione più alta, con una caduta dei costi unitari o medi. In più l'introduzione di tecnologie automatizzate, fino alle moderne macchine a controllo numerico e ai robot, che comportano il raggiungimento di elevate velocità di produzione e una riduzione degli scarti, è possibile e conveniente solo per imprese con elevata scala di produzione. Un'ampia produzione consente quindi una maggiore razionalizzazione nell'uso dei macchinari, delle giacenze del magazzino, del lavoro e quindi conduce ad una riduzione nei costi medi.

La corsa alle grandi dimensioni non è comunque un processo né univoco, né semplice, né sempre conveniente. Quando, dopo il 1975, la domanda complessiva per i prodotti dell'industria ha cominciato a cadere ed è crollata la richiesta di alcune merci, come l'acciaio, i vantaggi dovuti alle elevate dimensioni non sono stati di grande aiuto. Sono state proprio le imprese di maggiori dimensioni che hanno subito i danni maggiori: a causa della rigidità dei loro impianti, quando sono state costrette a lasciare inutilizzata larga parte della loro capacità produttiva, hanno visto salire alle stelle il peso dei costi fissi, e i profitti sono rapidamente crollati. Nel caso dell'acciaio la capacità produttiva delle enormi acciaierie, sviluppate una ventina di anni fa, è rimasta a lungo inutilizzata, e i costi unitari sono diventati elevatissimi. Meglio si sono comportate le piccole acciaierie che producevano acciai speciali, di elevata qualità, la cui domanda si è mantenuta più stabile e che, comunque, si sono dimostrate più flessibili di fronte ad oscillazioni nella domanda.

Abbiamo già accennato nei capitoli precedenti come spesso, accanto alle grandi imprese, coesistano imprese di minori dimensioni, legate alle prime da un rapporto più o meno organico; le abbiamo chiamate "imprese satelliti", proprio ad indicare questa loro posizione nel "sistema dell'impresa". Non deve quindi destare meraviglia il fatto che il peso delle piccole imprese si sia

Alte economie di scala comportano bassi costi unitari per quantità vendute elevate

Se la domanda oscilla o è incerta possono comunque risultare più convenienti impianti di dimensioni inferiori, più flessibili

mantenuto elevato anche negli anni recenti, in tutti i paesi industrialmente più avanzati. Nell'area OCSE e negli Stati Uniti si stima che circa i 2/3 delle imprese manifatturiere siano formati da imprese con meno di 50 addetti, da piccole imprese, dunque. In Italia la quota delle imprese di ridotte dimensioni è rilevante, anzi tende a rafforzarsi, come si legge nella tabella 10.2: essa non è assente nei settori tradizionalmente più concentrati, come quello della produzione metallurgica, mentre è, ovviamente, molto presente in altri comparti, dove la produzione è tradizionalmente appannaggio delle imprese piccole, come il settore tessile e quello dell'abbigliamento.

Tabella 10.2 - INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA,
1961 e 1981; PERCENTUALE DI OCCUPATI
PER CLASSI DI DIMENSIONI DELLE AZIENDE

Classi di addetti	Percentuale degli addetti					
	Complesso dell'industria manifatturiera		Industria tessile		Industria metallurgica	
	1961	1981	1961	1981	1961	1981
da 0 a 9	27,99	19,86	11,62	22,87	1,90	2,36
da 10 a 19	7,26	30,30	4,78	13,56	2,30	3,82
da 20 a 99	21,66	19,13	19,25	28,14	11,97	11,78
da 100 a 499	21,60	16,43	29,52	27,89	19,41	21,97
da 500 a 999	7,76	4,78	14,43	5,27	14,20	14,24
1.000 e più	13,73	9,50	23,40	2,27	50,22	45,83

Fonte: ISTAT, *Censimento generale dell'industria al 1961 e al 1981*, Roma, anni vari.

La persistenza di piccole imprese in sistemi economici altamente industrializzati può essere spiegata in diversi modi. Abbiamo già accennato alla elevata flessibilità, che le rende maggiormente immuni di fronte a variazioni nella domanda. Ma poi dobbiamo anche sottolineare che col passare del tempo e il progredire della tecnologia, le economie di scala legate alle grandi dimensioni appaiono sempre meno importanti: pensiamo in primo luogo alla sostituzione dei combustibili tradizionali, come il carbone (per non parlare dell'energia idraulica, a fine Ottocento), con l'elettricità. Il carbone, con i suoi alti costi di trasporto, facilitava l'accentramento della produzione in unità di grandi dimensioni, integrate le une con le altre a formare complessi industriali spesso imponenti. Si pensi ad esempio come le grandi fabbriche che bruciavano il carbone come materia prima dovessero essere localizzate in prossimità dei grandi porti o dei principali nodi ferroviari, esigenza questa scomparsa con l'avvento dell'elettricità.

Ancora, l'uso dell'elettronica nei processi organizzativi e l'impiego di macchine automatiche era, fino a pochi anni fa, legato

alle notevoli spese di impianto richieste dall'acquisto di calcolatori di grandi dimensioni, con elevati costi di manutenzione e di funzionamento, che potevano essere sostenuti solo dalle imprese più grandi: in questi anni l'impiego di piccoli computer, peraltro di grande potenza, si è molto diffuso ed è diventato accessibile anche alle imprese più piccole. Il loro collegamento con reti di macchine utensili o il loro impiego nella progettazione e nel disegno industriale non è particolarmente difficile ed è diffuso in numerose aziende.

Lo sviluppo di una buona rete stradale è poi un altro importante elemento che gioca a favore della separazione delle fasi di produzione in stabilimenti di non grandi dimensioni, che possono comunque agire in modo coordinato tra loro, svolgendo l'uno separatamente dagli altri una specifica fase di lavorazione, ma mantenendo tra loro contatti frequenti.

Non meno importanti sono poi i fattori di carattere istituzionale che avvantaggiano le piccole dimensioni e che sono particolarmente importanti nel nostro paese. Le piccole imprese riescono con maggiore facilità ad evadere il fisco, possono occupare lavoratori senza osservare i vincoli contrattuali, presentano spesso una bassa presenza sindacale e ridotti livelli di conflittualità, possono giovare di una gestione flessibile del lavoro avvalendosi di rapporti diretti di conoscenza tra imprenditore e lavoratori, ad esempio nel prolungare il lavoro nelle festività, nello stabilire le ferie e il lavoro straordinario.

Si tratta di vantaggi rilevanti, a fronte dei quali il tradizionale accentramento di tutte le lavorazioni nella fabbrica ha spesso ben poco da offrire.

Il decentramento di lavorazioni in piccole unità satelliti presenta spesso numerosi vantaggi giuridici e contrattuali, mentre una buona rete di collegamenti può garantire ugualmente i vantaggi di una grande organizzazione

FISSAZIONE DEL PREZZO, POLITICA DEI PRODOTTI E PROMOZIONE DELLE VENDITE*

APPROFONDIMENTO

1. La fissazione dei prezzi è solo uno degli aspetti della strategia dell'impresa. In una moderna economia di mercato, caratterizzata da redditi pro-capite crescenti, sono i consumatori stessi che, ricercando nuove e soddisfacenti esperienze di acquisto, risolvono i problemi. Un'impresa amplia la gamma delle scelte da offrire al consumatore, nella speranza di ampliare così le sue vendite, introducendo nuovi prodotti o servizi o nuove e superiori versioni dei vecchi prodotti, utilizzando la pubblicità per indicare al consumatore nuove possibili esperienze e i beni che gliele possono procurare. Ogni impresa di successo dovrebbe avere una sua politica dei prodotti e tener sempre presenti i mutamenti della domanda che possono influire sulla sua linea di prodotti. Essa dovrebbe inoltre avere una politica promozio-

* Adattato da C.I. SAVAGE e J.R. SMALL, *Introduzione alla economia manageriale*, ISEDI, Milano, 1978.

nale per stabilire quanto spendere per il personale di vendita, per la pubblicità, e che *mass media* usare. Tali politiche dovrebbero essere in relazione diretta con la politica dei prezzi e far parte di una generale strategia di mercato di volta in volta diretta agli obiettivi dell'impresa nel suo complesso.

Idealmente la creazione del prodotto dovrebbe tendere ad una qualità in grado di soddisfare un ingente numero di consumatori presentando al tempo stesso un accettabile livello di costo.

2. Come accennato in precedenza, la scelta del tipo di produzione da seguire costituisce un problema fondamentale per le decisioni aziendali. Esso non riguarda solo le grandi imprese: si pensi agli ortolani e al negozio di ferramenta e si vedrà che ogni commercio implica decisioni sulla politica relativa alle linee di prodotti. La questione consiste, in sostanza, nel decidere se continuare a produrre una determinata gamma di prodotti, oppure modificarli, oppure sostituirli con prodotti diversi.

I criteri da fissare a questo fine sono relativamente semplici, molto più difficile è la loro applicazione pratica. Neil Chamberlain ha suggerito due problemi basilari cui si deve rispondere nel giudicare una certa linea di prodotti:

a. determinare in che misura un certo prodotto contribuisca ad aumentare i ricavi più di quanto non aumenti i costi;

b. ricercare quali prodotti presentano volumi di vendita decrescenti e quali volumi crescenti.

Nelle decisioni a lungo termine relative alla introduzione di un nuovo prodotto, un'azienda si aspetta solitamente di recuperare interamente i costi totali.

I prodotti che, su un lungo periodo di tempo, non sono in grado di fornire una remunerazione adeguata agli investimenti fissi, devono essere attentamente esaminati per un'eventuale ristrutturazione o eliminazione. Ciò non deve però avvenire prima di avere vagliato attentamente le possibilità di successivi miglioramenti di quei prodotti e di aver individuato modi più proficui di impiego degli investimenti fissi. Quando un prodotto non sembra avere la possibilità di coprire neanche i costi variabili deve essere eliminato.

Anche dal lato dei guadagni, i criteri da noi proposti sono abbastanza ambigui. Molti prodotti apparentemente capaci di procurare solo scarse remunerazioni, potrebbero tuttavia trovare giustificazione nel carattere di complementarità che essi hanno rispetto ad altri prodotti di grande successo, giacché danno la possibilità all'impresa di offrire una linea completa di prodotti. La relazione di ogni prodotto con l'intera linea di produzione, e la sua importanza per l'avviamento dell'azienda, sono elementi che non dovrebbero mai essere ignorati. Le possibilità di differenziazione sono molto ampie anche entro una ben definita classe di prodotti. Così si esprime E.H. Chamberlin:

I beni di consumo, siano essi d'arredamento, di vestiario o domestici, possono essere diversi per materiale, disegno o modo di lavorazione. La preparazione dei cibi, siano essi in scatola, cotti o approntati in altri modi, da consumarsi a casa o al ristorante, offre infinite possibilità di differenziazione per quanto riguarda la scelta degli ingre-

dienti, la loro qualità, il modo di combinarli e prepararli. È chiara la infinita e completa variabilità di quei prodotti che sono i servizi di pubblica utilità, professionali e individuali. Nel caso dei barbieri, dei saloni di bellezza, delle tintorie, delle imprese di pulizia, la qualità di quanto viene da essi offerto è l'elemento principale che spinge il consumatore a servirsi di un fornitore piuttosto che di un altro. È senz'altro evidente che considerazioni simili valgono non solo per i beni di consumo ma anche per quelli capitali.

Il consumatore moderno non si dirige, come l'*homo oeconomicus* del diciannovesimo secolo, verso il prezzo più basso, ma verso il prodotto capace di dargli la maggiore soddisfazione psicologica. La percezione che del prodotto ha il consumatore, e il giudizio che egli ne dà, è molto più importante di ciò che del suo prodotto pensa il produttore. La giusta scelta del prodotto è pertanto un problema sociologico e psicologico, oltre che tecnico ed economico. Le variazioni nello stile, particolarmente necessarie per i prodotti che entrano nella maturità del loro ciclo vitale, non sono determinate solo dall'economia, ma anche da raffinate tecniche di indagine di mercato e dagli eventuali suggerimenti forniti dai clienti o dalla concorrenza.

3. Tra tutte le spese effettuate dall'impresa, che hanno lo scopo comune di indurre il consumatore ad acquistare una quantità di prodotti superiore a quella che avrebbe comperato spontaneamente, la pubblicità, attuata con mezzi di comunicazione di massa, può essere considerata basilare. Essa richiede però di essere sostenuta con specifiche attività promozionali dirette ad aumentare le vendite di particolari prodotti in luoghi specifici.

In un moderno sistema economico la pubblicità è probabilmente il modo meno costoso per trasmettere informazioni ai consumatori che desiderano conoscere il prezzo e le caratteristiche di ciascuno dei prodotti esistenti. Sarebbe infatti praticamente impossibile, per i consumatori, avere il tempo e il denaro per informarsi personalmente presso le fabbriche e i negozi, e, per il venditore, visitare personalmente, o scrivere, a tutti i potenziali consumatori del suo prodotto. La pubblicità attuata mediante i *mass media* è quindi il metodo più economico per rendere disponibili a milioni di consumatori le informazioni loro necessarie, e le aziende devono scientificamente cercare il metodo più economico di ottenere questo risultato. Per lo più la pubblicità ha il fine di persuadere. In un sistema economico caratterizzato da continue innovazioni tecnologiche, miglioramento dei prodotti, riduzione dei prezzi ed alto reddito individuale, persuadere la gente ad acquistare e provare nuovi prodotti è una funzione estremamente importante per l'impresa. Mediante la pubblicità i consumatori vengono persuasi a scegliere tra prodotti diversi e non provati precedentemente, e possono così ampliare le loro soddisfazioni.

Si tratta, in definitiva, di trasformare una condizione di desiderio generalizzato nella predilezione per un particolare prodotto, convincendo il consumatore che il modo per soddisfare i suoi fondamentali bisogni consiste nel disporre di quel prodotto. Questo fatto può essere spiegato solo mediante la psicologia del consumatore e vari fattori sociologici. Molti degli aspetti tecnici della pubblicità, come la scelta dei mezzi di comunicazione, i modi per garantire lealtà a una certa marca, l'importanza attribuita alla formazione delle abitudini del consumatore, ai suoi impulsi emotivi e al suo eventuale comportamento irrazionale, vanno oltre la competenza dell'economista.

CONCENTRAZIONE E DECENTRAMENTO PRODUTTIVO*

Diamo alcune indicazioni esemplificative della struttura del gruppo Benetton, azienda che opera nel campo dell'abbigliamento e ha conosciuto negli anni recenti ritmi di sviluppo intensissimi, che l'hanno posta ai vertici dell'intero settore produttivo.

L'azienda è sorta negli anni Sessanta come azienda artigianale, ma dal 1980 ha assunto la configurazione di "gruppo" industriale, trasformando la propria attività in quella di "holding" (*holding* = società che controlla) con la denominazione di INVEP s.p.a. e creando tre nuove società cui sono stati trasferiti i vari rami dell'attività industriale (Benetton lana s.p.a., Benetton cotone s.p.a. e Benetton jeans s.p.a.). Un'altra società, la Benetton s.p.a., svolge le funzioni commerciali, amministrative e finanziarie per le tre consociate. La struttura organizzativa e finanziaria del gruppo (schematizzata a pagina seguente) è quindi fortemente concentrata, saldamente tenuta nelle mani della famiglia che vi ha dato origine.

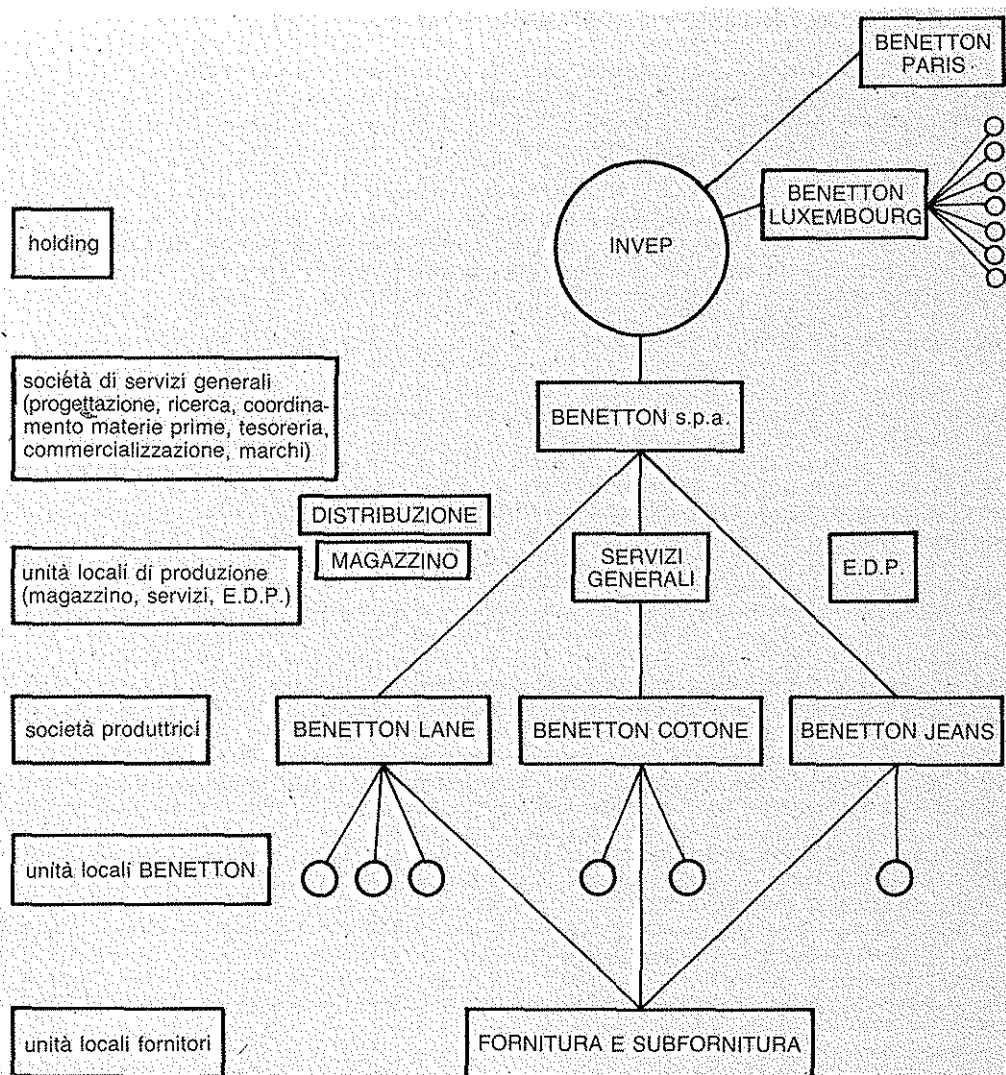
L'attività principale del gruppo è la manifattura nel settore dell'abbigliamento. La direzione è detenuta dalla Benetton s.p.a., dove è concentrata l'attività di coordinamento e progettazione produttiva. L'attività manifatturiera è svolta direttamente in una decina di stabilimenti per circa il 30-40% del totale e indirettamente, all'esterno, per il rimanente. Si calcola che l'"universo" occupazionale interessato dalle attività che fanno capo al gruppo occupi più di 11.000 addetti, 1.500 direttamente e circa 10.000 indirettamente in piccole aziende che svolgono alcune lavorazioni o che trattano della vendita del prodotto. Le aree della fornitura e della subfornitura si compongono di piccole aziende controllate e indipendenti, di una indipendenza spesso più formale che sostanziale, dato che moltissime di tali aziende sono dedite interamente alla produzione per il gruppo e sono di proprietà e gestite da dipendenti o ex-dipendenti della Benetton.

L'attività industriale costituisce l'interesse principale del gruppo: essa appare in espansione, considerando l'operazione di diversificazione della produzione realizzata con l'acquisto di maggioranza del Calzaturificio di Varese. È svolta in maniera preponderante in Italia e con tre stabilimenti relativamente piccoli all'estero; è massiccio il ricorso a servizi di terzi, con più di 200 laboratori esterni.

Anche la distribuzione del prodotto presenta una segmentazione molto complessa, inglobando sia un nucleo di negozi controllato direttamente dai fondatori, sia alcune società con "rappresentanti", sia la distribuzione in esclusiva da parte di terzi del tutto indipendenti. I rappresentanti spesso operano con la proprietà di vari negozi, mentre vi sono molti proprietari di negozi indipendenti (non rappresentanti). I negozi usano spesso insegne diversificate, pur mantenendo una precisa immagine dell'azienda, attraverso alcune tipologie di negozio, come l'arredamento e il prezzo uniforme, che rimandano inequivocabilmente al marchio Benetton.

Il settore finanziario coinvolge alcune società finanziarie con partecipazioni nel settore tessile e, in misura minore, in quello immobiliare. Tutta la struttura in cui si articola il gruppo è dotata di una note-

* Adattato da G. NARDIN, *Il caso Benetton*, Edizioni Lavoro, Roma, in corso di stampa.



Le due aree della distribuzione e della fornitura sono organizzate come segue:

DISTRIBUZIONE
controllo della famiglia
controllo INVEP
rappresentanti indipendenti

FORNITURA E SUBFORNITURA
controllati
affiliati "sommerso"
indipendenti

Si chiama *unità locale* lo stabilimento presso il quale si svolge una attività lavorativa.

vole elasticità operativa; essa si avvale di una complessa rete di collegamento gestita da diversi grandi centri elettronici, che consentono una panoramica "in tempo reale" delle diverse attività, mentre un procedimento di magazzinaggio estremamente efficiente consente il rifornimento immediato dei diversi punti di vendita. Tutto ciò conduce a notevoli economie nei costi di produzione e permette alla società di adeguare rapidamente la produzione ai cambiamenti nella domanda, che in questo settore sono spesso repentini e poco prevedibili. Tale struttura complessa si associa comunque a produzioni elevate per singolo capo, piuttosto standardizzate nel modello, capaci di consentire grandi economie di scala, la cui attrazione per il pubblico gioca molto su un uso sapiente del colore e su una rete distributiva capillare ed aggressiva, che si impone al consumatore con una "proposta" unica.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Leadership di prezzo è il potere che hanno alcune imprese, di solito grandi imprese, di fissare il prezzo di vendita per l'intero mercato. Ciò non può accadere in concorrenza, ove tutte le imprese sono di piccole dimensioni, ma qualifica un mercato di oligopolio. In oligopolio con leadership di prezzo possono permanere una accanto all'altra imprese con diverse strutture produttive, le meno efficienti accontentandosi di un profitto inferiore, con natura residuale o differenziale. Una serie di motivi concorrono a spiegare come una configurazione tanto complessa, e in apparenza tanto traballante, possa permanere a lungo e rappresenti quello che gli economisti chiamano un equilibrio, una configurazione di equilibrio di mercato.

Verifichiamo alcuni concetti.

- Qual è la differenza tra impresa price leader e impresa price follower? Perché si parla di profitto residuale con riferimento alla price follower?
- Si costruisca un grafico dove siano presenti i due tipi di impresa, price leader e price follower: come si determina la quantità prodotta nel mercato?
- In che modo le dimensioni incidono sui costi?
- Si commenti l'affermazione "il mercato oligopolistico vede la contemporanea presenza di imprese di diversa dimensione, con diversi profitti e diversi costi medi unitari. Ciò non sarebbe possibile in un regime concorrenziale".

NOTE BIBLIOGRAFICHE

I testi di riferimento sono i già citati lavori di Paolo Sylos Labini e di Kenneth Galbraith. Sullo sviluppo delle imprese multinazionali consigliamo la lettura del libro di F. Hymar, *Le imprese multinazionali*, Einaudi, Torino, 1974.

11. L'EQUILIBRIO ECONOMICO GENERALE. DALLA MICROECONOMIA ALLA MACROECONOMIA

SOMMARIO

L'analisi di come si forma il prezzo di una merce e la quantità scambiata sul suo mercato, prescindendo dagli altri mercati, è un'analisi di equilibrio parziale. Per produrre una merce c'è infatti bisogno di altre merci e di lavoro, e dunque il prezzo delle altre merci e il prezzo del lavoro ne influenzano il costo di produzione. Nelle economie industrializzate, nelle quali l'oligopolio è la forma di mercato prevalente, il prezzo di una merce dipende dal margine di profitto desiderato dall'imprenditore e dal costo di produzione, e perciò anche dai prezzi delle merci impiegate nella produzione. Una modifica nel prezzo di una merce o nel salario dei lavoratori si riflette dunque sui costi di produzione di tutte le merci, e perciò sui loro prezzi, a causa dell'**interdipendenza** delle condizioni di produzione. Per gli stessi motivi, la variazione della domanda di una merce non esaurisce i suoi effetti entro il proprio mercato perché, indirettamente, variano anche le domande delle altre merci che costituiscono i suoi mezzi di produzione.

Un'analisi che tenga conto di tutte queste reciproche interdipendenze è detta di equilibrio economico generale. Essa è assai rilevante per i problemi affrontati dalla macroeconomia, che esamina il funzionamento dell'economia come un tutto, in cui le relazioni di interdipendenza tra i mercati giocano un ruolo fondamentale nello spiegare il livello di equilibrio di grandezze come la domanda aggregata, l'offerta aggregata, l'occupazione del lavoro.

11.1 EQUILIBRIO PARZIALE ED EQUILIBRIO GENERALE

Nei capitoli precedenti abbiamo visto quali regole imprenditori e consumatori seguono per decidere rispettivamente la quantità di merce da produrre e da domandare e come sul mercato se ne determini il prezzo.

Si è così capito come si forma l'**equilibrio** sul mercato di una merce. L'attenzione era rivolta alla produzione e alla domanda

(dei consumatori) di ogni singola merce, prescindendo da ciò che accadeva sui mercati delle altre merci: un'analisi che gli economisti chiamano di **equilibrio parziale**.

Nel capitolo precedente si è studiato il funzionamento del mercato oligopolistico, che è la forma di mercato prevalente nelle economie industrializzate. In esso i produttori decidono il prezzo di vendita dei prodotti sulla base dei costi di produzione e di un margine di profitto desiderato, e nel far questo considerano come noti i prezzi delle merci che utilizzano come mezzi di produzione e il prezzo del lavoro.

Si tratta naturalmente di una prima approssimazione, perché, come si è visto nel capitolo 5, nella maggior parte dei casi la merce che un imprenditore produce (merce A) è essa stessa necessaria come merce intermedia per la produzione di una o più delle merci intermedie per il produttore della merce A. *Siamo di fronte ad un problema di circolarità*. In altre parole, per la produzione della merce A è richiesta una certa quantità di merce B e per la produzione della merce B è necessaria una certa quantità di merce A. Dunque, l'imprenditore che produce la merce A, per fissarne il prezzo, deve conoscerne i costi, cioè il prezzo della merce B; e la stessa cosa vale per il produttore della merce B. Questo problema nasce perché vi è **interdipendenza** tra l'industria che produce la merce A e l'industria che produce la merce B: non potrebbe esistere la produzione di A se non esistesse anche la produzione di B e viceversa.

Questo fenomeno è caratteristico di una economia industrializzata come la nostra ed è l'ovvio corollario della divisione del lavoro e della specializzazione dei produttori.

Quando si osserva l'economia come un sistema di relazioni interdipendenti, ci si pone in un'ottica di equilibrio generale. Il prezzo di una merce è parte del costo di produzione di altre merci; la produzione di una merce è allo stesso tempo domanda di altre merci.

Nei suoi termini generali, il problema che ora si pone è capire in che modo in un'economia capitalistica si perviene alla determinazione complessiva dei prezzi delle merci e delle quantità prodotte e scambiate.

La questione è ovviamente assai complessa. Per una prima risposta ci avvarremo di un semplice modello di economia a due settori in cui si producono due beni, il primo destinato al consumo delle famiglie dei lavoratori e degli imprenditori, il secondo destinato all'impiego produttivo perché merce intermedia (bene capitale). Per semplificare l'esposizione, assumiamo che ogni settore sia rappresentato da un'unica impresa nella quale il costo medio totale è costante al variare della quantità prodotta.

In ciascun settore il prezzo è fissato sulla base del costo medio di produzione e di un margine lordo di profitto desiderato. Supponiamo inoltre che entrambi i settori non utilizzino normalmente tutta la capacità produttiva disponibile.

Sulla scorta di queste ipotesi, indichiamo le quantità di merci intermedie e di lavoro necessarie per produrre **una unità** di bene in ciascun settore: esse, moltiplicate per il prezzo dei beni intermedi e del lavoro (il salario monetario), rappresentano il costo variabile unitario (capitolo 9).

Supponiamo dunque che per la produzione del bene di consumo siano richieste 0,6 unità di bene capitale (strumento di produzione) e 0,2 unità di lavoro; inoltre che per la produzione del bene capitale siano richieste 0,3 unità dello stesso bene capitale e 0,4 unità di lavoro.

Il termine **bene capitale** è alquanto astratto. Si può benissimo pensare che il secondo bene rappresenti l'insieme dei beni industriali intermedi (strumentali) necessari all'intera economia. Considerazione analoga si può fare per il **bene di consumo**.

Convien tenere a mente che stiamo costruendo un **modello** della realtà che, in quanto tale, ne coglie solo alcuni aspetti, quelli che al momento ci interessano, semplificando enormemente su altri, pur importanti, ma sui quali non vogliamo per ora indagare.

Per comodità del lettore riportiamo nella tabella 11.1 queste informazioni.

Tabella 11.1

	bene di consumo		bene capitale		lavoro		produzione
Settore beni di consumo	0	⊕	0,6	+	0,2	→	1
Settore beni capitale	0	⊕	0,3 ^v	+	0,4	→	1

Il simbolo ⊕ indica la non sommabilità aritmetica delle grandezze; il simbolo → significa "dà luogo a".

Come si può osservare, in questa economia vige una precisa gerarchia tra i due settori. Il bene capitale entra nella produzione di se stesso e del bene di consumo, ma il bene di consumo non è richiesto né per la propria produzione né per la produzione del bene capitale. Si può dire pertanto che, al pari del lavoro, il bene capitale è una risorsa (prodotta) senza la quale nell'economia non potrebbe esserci produzione di alcunché. Questo esempio di economia rivela una interdipendenza limitata tra i due settori, una relazione a senso unico che va dal bene capitale al bene di consumo.

Possiamo dire in conclusione che il settore del bene di consumo è dipendente dal settore del bene capitale ma non vale il contrario.

Una situazione diversa, di completa interdipendenza tra i settori, l'avevamo incontrata nel capitolo 5. Se consideriamo però anche l'attività di consumo delle famiglie dei lavoratori, le quali ovviamente acquistano il bene di consumo, questa parziale interdipendenza tra i due settori diventa completa. Infatti il lavoro è richiesto sia per

**Interdipendenza
limitata tra
i due settori**

la produzione del bene di consumo che del bene capitale, e poiché i lavoratori consumano il bene di consumo, si può dire che il bene di consumo è richiesto indirettamente per la produzione di entrambe le merci.

Ritorniamo ora alla questione principale di come si determinino prezzi, quantità prodotte e scambiate dei due beni. Analizziamo per primo il problema della determinazione dei prezzi.

11.2 LA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DELLE MERCI

I prezzi di equilibrio garantiscono la realizzazione dei margini di profitto desiderati

Sviluppiamo l'argomento in questo ordine. Osserviamo dapprima una economia in situazione di equilibrio, definita così perché i prezzi delle merci e del lavoro che in essa prevalgono consentono la realizzazione dei margini di profitto desiderati; tali prezzi sono detti **prezzi di equilibrio**. In questa prima parte dell'analisi ci occupiamo solo del calcolo di questi prezzi, di accertarne l'esistenza.

Va precisato che, per l'ipotesi assunta in precedenza di costi medi totali costanti al variare della quantità prodotta, i prezzi che si determinano sono indipendenti dalle condizioni della domanda. La domanda può essere più o meno elevata ma, finché il costo medio totale rimane invariato, il prezzo della merce non varia. Siamo dunque nella situazione esemplificata in figura 11.1.

Variazioni della domanda non modificano il prezzo di equilibrio

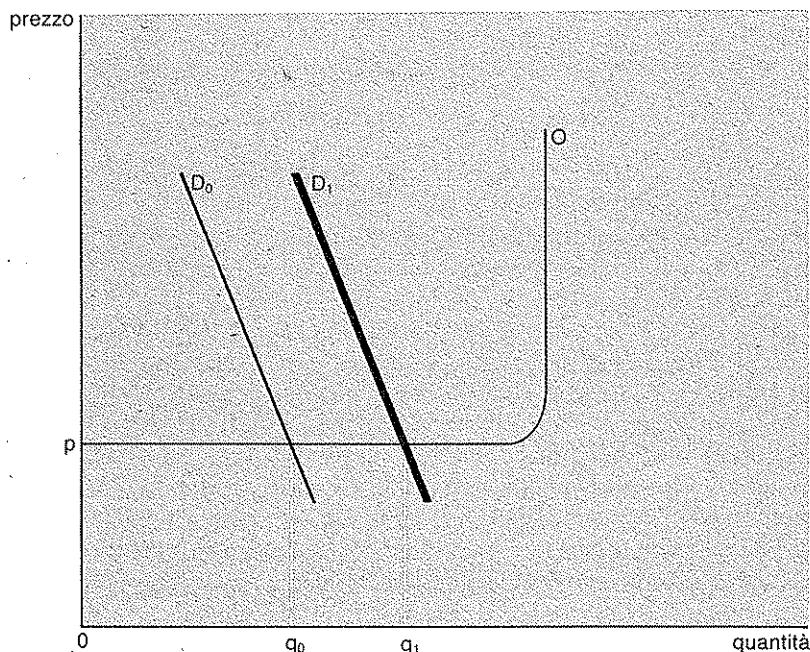


Fig. 11.1 - La curva di offerta O è piatta per un ampio tratto e poi sale bruscamente in prossimità della piena utilizzazione degli impianti; finché la domanda interseca il tratto orizzontale dell'offerta, il prezzo non varia.

Il passo successivo consiste nel modificare uno dei parametri da cui dipendono i prezzi delle merci, ad esempio il margine di profitto lordo, e seguire passo passo la catena di aggiustamenti che interessano il sistema nel suo cammino verso i nuovi prezzi di equilibrio. Questa seconda parte dell'analisi è dunque di natura dinamica, studia il processo che porta ai nuovi prezzi di equilibrio.

Supponiamo che il salario monetario per unità di lavoro w sia di 100 lire per entrambi i settori, frutto degli accordi tra lavoratori e imprenditori, e che i *margini di profitto lordi* siano per il primo settore $r_c = 15\%$ e per il secondo $r_k = 20\%$.

Il salario nei due settori è assunto uguale perché supponiamo che il tipo di lavoro richiesto sia lo stesso, ed è plausibile che a uguale lavoro corrisponda un uguale salario. La differenza tra i margini di profitto si può spiegare con la difficoltà che potrebbero incontrare i produttori del bene di consumo per entrare nel mercato dei beni capitali. Dovrebbero cambiare produzione, modificare la tecnica produttiva, fare nuovi investimenti, crearsi una nuova immagine ecc., tutte attività costose, rischiose e che richiedono tempo per essere realizzate.

In un mondo in cui il passaggio da un settore a un altro fosse agevole perché le tecniche produttive sono semplici ad acquisirsi, non si richiedono grossi investimenti in capitale fisso, non vi sono ostacoli di natura commerciale all'entrata in nuovi mercati, i produttori si spostano dai settori meno remunerativi ai settori più remunerativi; in questi ultimi l'offerta aumenta mentre si contrae nei primi. A domanda invariata, nei settori in cui l'offerta è cresciuta i prezzi scendono e il contrario accade nei settori in cui l'offerta si è ridotta, con la conseguenza che i margini di profitto settoriali tendono a livellarsi.

Nelle moderne economie industriali, un imprenditore incontra grosse difficoltà, per i motivi sopra menzionati, a spostarsi in altri settori più remunerativi e si avranno, in realtà, margini di profitto diversi da settore a settore.

Mediante le informazioni della tabella 11.1 scriviamo un sistema di due equazioni nelle incognite p_c (*prezzo unitario del bene di consumo*) e p_k (*prezzo unitario del bene capitale*):

$$p_c = (1 + r_c) (p_k \cdot 0,6 + w \cdot 0,2) \quad (1)$$

$$p_k = (1 + r_k) (p_k \cdot 0,3 + w \cdot 0,4) \quad (2)$$

Le due espressioni sono un'applicazione della formula del costo pieno, già vista nel capitolo 9; la differenza è che in quella sede il prezzo si determinava in condizioni di equilibrio parziale, mentre qui la risoluzione è generale, attraverso un sistema di equazioni simultanee.

Dalla (2), ponendo $w = 100$ e $r_k = 0,20$ (20%) e mediante semplici passaggi, si può ricavare il prezzo del bene capitale:

$$p_k = \frac{(1 + r_k) \cdot w \cdot 0,4}{1 - (1 + r_k) \cdot 0,3} = \frac{1,2 \cdot 100 \cdot 0,4}{1 - 1,2 \cdot 0,3} = 75 \quad (3)$$

Un sistema di equazioni consente di individuare i prezzi di equilibrio

Una volta trovato il prezzo p_k , lo si sostituisce nella (1) e si determina il prezzo del bene di consumo p_c :

$$p_c = (1 + r_c) (p_k \cdot 0,6 + w \cdot 0,2) \quad (4)$$

ed essendo $w = 100$ e $r_c = 0,15$ (15%):

$$p_c = 1,15 (75 \cdot 0,6 + 100 \cdot 0,2) = 74,75$$

Si può osservare nella (3) che il prezzo del bene capitale è tanto più alto quanto più elevati sono il salario monetario w , il margine di profitto lordo r_k , le quantità di lavoro e di bene capitale necessarie per unità di bene capitale prodotta.

Analogamente succede nella (4) per il prezzo del bene di consumo, con la particolarità che tale prezzo dipende, tra l'altro, anche dal prezzo del bene capitale (mentre quest'ultimo, come si è visto, non dipende dal prezzo del bene di consumo).

Se aumenta il margine di profitto richiesto dal produttore del bene capitale...

Che cosa succede se il produttore del bene capitale decide di aumentare il suo margine di profitto e lo porta al 40%? Evidentemente egli ricarica i suoi costi di produzione del margine più elevato e fissa il nuovo prezzo del suo prodotto a 96,55. Il produttore del bene di consumo acquista ora i beni capitali ad un prezzo più elevato. Se desidera garantirsi ancora un margine del 15%, deve aumentare il prezzo del bene di consumo a 89,62, come è facilmente verificabile mediante le relazioni (3) e (4) rifacendo i calcoli con i nuovi dati.

I nuovi prezzi sono di equilibrio, nel senso che restano in vigore e formano la base di calcolo dei costi di produzione fintantoché i due produttori si ritengono soddisfatti dei margini di profitto conseguiti (15% e 40% rispettivamente). Apparentemente il sistema è in grado di assorbire l'aumento di un margine di profitto senza danni, perché comunque il primo produttore percepisce il margine desiderato (15%). In realtà qualcuno un danno lo subisce: i lavoratori salariati. Essi infatti percepiscono lo stesso salario monetario, ma ai nuovi prezzi possono acquistare una minor quantità di beni di consumo.

Definiamo *salario reale* per il lavoratore (Ω_L) il rapporto tra il salario monetario e il prezzo unitario del bene di consumo, o capacità di acquisto in beni di consumo del salario monetario:

$$\Omega_L = \frac{w}{p_c} = \frac{100}{74,75} = 1,3378 \quad (5)$$

... ai nuovi prezzi di equilibrio il salario reale è più basso

Il numero che risulta nella (5) indica la quantità di beni di consumo acquistabili con un salario monetario di 100. Al nuovo e più elevato prezzo del bene di consumo, il salario reale è minore del precedente. Infatti:

$$\Omega_L = \frac{100}{89,62} = 1,1158 \quad (6)$$

Pertanto, l'aumento del margine di profitto lordo del secondo settore riduce alla fine il salario reale dei lavoratori (vedi anche il paragrafo 9.6).

La tabella 11.2 riepiloga i valori dei prezzi e del salario reale dei lavoratori ai diversi livelli dei margini di profitto; l'ultima colonna esprime le variazioni percentuali sul valore precedente.

Tabella 11.2

	$r_c = 0,15; \hat{r}_k = 0,20$	$r_c = 0,15; r_k = 0,40$	$\Delta\%$
p_k	75,00	96,55	+ 28,73
p_c	74,75	89,62	+ 20,00
Ω_L	1,34	1,12	- 16,59

Tuttavia se i lavoratori, attraverso le organizzazioni sindacali, chiedono e ottengono incrementi del salario monetario (ad esempio un aumento del 16,59%) per compensare la contrazione del loro salario reale, i costi di produzione in entrambi i settori aumentano; se gli imprenditori non rinunciano a conseguire i margini di profitto fino a quel momento realizzati, i prezzi aumentano di conseguenza (lo si può facilmente verificare sostituendo nella (3) al salario monetario di 100 il salario di 116,59 e nella (4), oltre al salario monetario più elevato, il nuovo prezzo del bene capitale), rendendo vano il tentativo dei lavoratori di riportare il salario reale al livello precedente.

I lavoratori possono ottenere incrementi nel salario monetario per compensare la caduta del salario reale

Si può infine osservare che se migliora la tecnica produttiva in uno o in entrambi i settori, vale a dire se si riduce il fabbisogno di bene capitale o di lavoro per unità di prodotto, i costi di produzione, ai prezzi e salari monetari correnti, si riducono. In tal caso, a margini di profitto invariati, il salario reale dei lavoratori può aumentare attraverso aumenti del salario monetario. Questa affermazione è facilmente verificabile mediante le relazioni (3) e (4). Si supponga che le quantità di lavoro per unità di prodotto nei due settori si dimezzino. A prezzi dei due beni e margini di profitto invariati, sostituendo le nuove quantità di lavoro per unità di prodotto (0,1 nel primo settore e 0,2 nel secondo) e risolvendo o la (3) o la (4) per il salario monetario w , lasciato incognito, si ottiene come risultato un salario monetario doppio del precedente, e poiché il prezzo del bene di consumo rimane invariato, anche il salario reale dei lavoratori raddoppia. Come vedremo nel capitolo 14, questo miglioramento della tecnica produttiva può tuttavia riflettersi negativamente sul livello dell'occupazione dei lavoratori.

La conclusione che si ricava è che in un'economia capitalistica i prezzi dei beni prodotti sono il risultato dell'interazione di due forze:

- della capacità degli imprenditori di realizzare i margini di profitto desiderati;
- della capacità dei lavoratori di difendere e migliorare il salario reale.

Una spiegazione diversa di come si perviene alla determinazione dei prezzi (e quantità scambiate) è stata fornita dai marginalisti e da Leon Walras (1834-1910), e in epoca recente dalla scuola di pensiero (neowalrasiana) che si richiama al suo contributo. Una sintetica esposizione di questa complessa teoria è presentata in approfondimento.

APPROFONDIMENTO

LA TEORIA WALRASIANA DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO GENERALE*

La teoria di Walras va sotto il nome di teoria dell'**equilibrio economico generale**, perché essa si riferisce non solo all'equilibrio di singoli soggetti economici isolatamente considerati, ma soprattutto alla posizione di equilibrio raggiunta dall'intero sistema economico. Il problema di Walras è dunque il seguente: date certe quantità iniziali di risorse produttive, data una certa tecnica di produzione, dato il sistema di preferenze dei soggetti economici, determinare le quantità di beni prodotti e scambiati, nonché i prezzi ai quali tali scambi hanno luogo, nella configurazione di equilibrio generale, in quella configurazione, cioè, nella quale sono simultaneamente realizzate le posizioni di equilibrio verso le quali rispettivamente tendono i vari soggetti economici. È importante notare che il tipo di economia che Walras ha in mente nella costruzione della sua teoria è, almeno nelle sue intenzioni, assolutamente generale, non condizionata cioè da elementi specifici a questo o a quel sistema sociale.

La teoria dell'equilibrio si struttura in quattro fasi. La prima, denominata **teoria dello scambio**, si occupa della determinazione delle quantità scambiate e dei prezzi dei beni di consumo. La seconda, detta **teoria della produzione**, si occupa delle quantità scambiate e dei prezzi sia dei servizi produttivi dei capitali sia dei beni intermedi. La terza, detta **teoria della capitalizzazione**, si occupa delle quantità prodotte dei capitali propriamente detti e dei loro prezzi. La quarta tiene conto del fatto che la distribuzione nel tempo sia dell'approvvigionamento dei beni intermedi sia della vendita dei prodotti può essere tale da richiedere la necessità di anticipazioni, con il connesso insorgere del fenomeno del capitale circolante. Ognuna di queste fasi include naturalmente la precedente e rappresenta perciò un'ulteriore approssimazione alla determinazione dell'equilibrio generale.

Tale equilibrio, in tutta la ricchezza dei suoi elementi costitutivi, può essere descritto come segue. Si immaginino presenti nel sistema economico tre categorie di soggetti, distinti secondo la natura dei capitali a loro disposizione. Vi saranno così dei **proprietari fondiari** che possiedono le terre, dei **lavoratori** che possiedono i capitali personali, dei **capitalisti in senso stretto** che possiedono i capitali propriamente detti. Ciascuno di questi soggetti, proprio in quanto proprietario di

* Lettura tratta da C. NAPOLEONI, *Il pensiero economico del 900*, Einaudi, Torino, 1963, pp. 14-18 con adattamenti.

capitali, è in grado di offrire sul mercato i servizi produttivi dei capitali stessi.

Oltre a queste tre categorie di soggetti ne esiste poi un'altra, quella degli **imprenditori**, di coloro cioè che acquistano sul mercato i fattori della produzione (siano essi servizi di capitali ovvero beni intermedi) e, sulla base di una **tecnologia data**, li combinano in processi produttivi che mettono capo a prodotti, cioè a beni di consumo, a beni intermedi e a capitali propriamente detti o beni capitali durevoli. Gli acquirenti di questi prodotti, nel caso dei beni di consumo e dei capitali propriamente detti, sono gli stessi soggetti che all'inizio hanno offerto servizi produttivi e che ora, spendendo il reddito ricavato dalla vendita di tali servizi, e sulla base di una **struttura data di preferenze**, acquistano, in quanto consumatori, i beni di consumo e, in quanto risparmiatori-investitori, i beni capitali resi disponibili dal processo produttivo.

Perché il problema dell'equilibrio sia determinato, bisogna naturalmente supporre che le quantità dei capitali di ogni specie inizialmente a disposizione dei soggetti economici siano date. Su questa base si tratta di stabilire quali sono le quantità prodotte e scambiate di ogni tipo di beni e quali sono i loro prezzi; e ciò si fa ipotizzando che su tutti i mercati di cui il sistema economico è composto abbiano luogo condizioni di **concorrenza perfetta**; abbia luogo cioè la circostanza che ogni soggetto economico sia abbastanza piccolo rispetto al mercato complessivo da non poter influenzare, né con le sue offerte né con le sue domande, i prezzi di mercato. Ciò significa che, mentre i prezzi si formano come risultato del complesso delle azioni e reazioni di tutti i soggetti economici, ciascun soggetto, a sé considerato, deve accettare i prezzi di mercato come **dati** da lui non modificabili.

La logica del processo con il quale si perviene ad una configurazione di equilibrio può essere così descritta. Si supponga esistente, in modo del tutto casuale, un certo sistema di prezzi. In tale sistema sono compresi i prezzi dei beni di consumo, i prezzi dei beni intermedi, i prezzi dei servizi produttivi, i prezzi dei beni capitali e, infine, il saggio dell'interesse che naturalmente collega tra loro il prezzo del servizio di ciascun capitale con il prezzo del capitale stesso. In presenza di tali prezzi, ogni soggetto cerca di comportarsi in modo da conseguire una posizione di massima soddisfazione o di massimo utile. I singoli soggetti proprietari dei capitali cercheranno di vendere i servizi di tali capitali fino a ricavarne un reddito sufficiente a compensare il sacrificio che ciò comporta; cercheranno quindi di distribuire nella maniera più soddisfacente tale reddito tra consumi e risparmio; cercheranno di distribuire il reddito consumabile tra i vari beni in modo da rendere massima la loro utilità e di distribuire il proprio risparmio nell'acquisto dei beni capitali in modo da rendere massimo il reddito che da tali capitali provverrà nel futuro. Gli imprenditori acquisteranno i fattori della produzione, siano essi servizi produttivi o beni intermedi, e li combineranno in maniera da produrre a costi minimi; e determineranno quali beni devono produrre e in quali quantità, in modo da rendere massimo il loro utile. Da questo complesso di reazioni all'ipotizzato sistema di prezzi, deriva un insieme di quantità offerte e di quantità domandate che si confronteranno sul mercato. Naturalmente, poiché il sistema di prezzi è stato ipotizzato come casuale, non si potrà supporre in generale che la domanda e l'offerta di ciascun bene siano uguali. Accadrà perciò che, rispetto ai prezzi iniziali, vi saranno aumenti di prezzo in tutti i casi in cui la domanda superi l'offerta e diminuzioni

di prezzo in tutti i casi in cui l'offerta superi la domanda. Ad ogni nuova configurazione dei prezzi corrisponderanno altre domande ed altre offerte. Il processo continuerà fino al punto in cui vi sia dappertutto eguaglianza tra quantità offerte e quantità domandate. L'equilibrio risulterà allora dal verificarsi di un duplice ordine di condizioni: una **condizione soggettiva**, che consiste nel perseguimento di una posizione di massimo da parte di ogni singolo soggetto economico; ed una **condizione oggettiva**, la quale, attraverso l'equilibrio tra domanda e offerta per ciascun mercato, garantisce che la posizione di massimo conseguita da ogni soggetto sia compatibile con quelle conseguite da ciascun altro.

APPROFONDIMENTO

LA DETERMINAZIONE DELLE QUANTITÀ PRODOTTE IN UN SISTEMA A DUE SETTORI

Ci ricollegiamo ora al paragrafo 11.2, nel quale avevamo esposto un meccanismo di determinazione dei prezzi delle merci basato sul gioco di due insiemi di forze antagoniste, quelle degli imprenditori e quelle dei lavoratori, che si contrapponevano nella ricerca di più elevati margini di profitto e di maggiori salari reali (un contesto, dunque, assai diverso da quello walrasiano) ed affrontiamo l'aspetto collegato di come si determinano le quantità complessivamente prodotte dei due beni, dei quali già conosciamo i prezzi.

Come si è detto più volte, in un'economia capitalistica gli imprenditori decidono la produzione sulla base delle previsioni sulla domanda del loro prodotto. Assumiamo noti i prezzi dei beni e il salario monetario. Esaminiamo da che cosa dipende la domanda del bene di consumo per capire su quali elementi l'imprenditore del primo settore deve formulare le sue previsioni. Il bene di consumo è acquistato dalle famiglie dei lavoratori e degli imprenditori. Supponiamo che i lavoratori spendano tutto il loro reddito nell'acquisto di beni di consumo (è questa un'ipotesi che sempre facevano gli economisti classici quando studiavano la distribuzione del reddito tra le classi sociali) e che gli imprenditori spendano in beni di consumo una parte molto piccola del loro reddito.

La domanda che si rivolge alla prima merce dipende dunque dal reddito dei lavoratori, dato dal numero di lavoratori occupati per il loro salario monetario (monte salari), e dal reddito degli imprenditori (profitto), dato dalla differenza tra ricavi e costi.

Ricordando che nel nostro modello sussiste una proporzione costante tra numero di giorni di lavoro e quantità prodotta (per produrre 1.000 unità del primo bene sono necessari $0,2 \cdot 1.000 = 200$ giorni di lavoro e per produrre 1.000 unità del secondo bene sono necessari $0,4 \cdot 1.000 = 400$ giorni di lavoro), l'occupazione effettiva dipende dalle quantità di beni che i due imprenditori decidono di produrre sulla base delle aspettative di domanda.

Il primo imprenditore nel decidere la sua produzione decide anche il numero di lavoratori che impiega; una parte della sua produzione ha già una destinazione sicura, perché il denaro con cui paga i lavoratori gli ritornerà tutto quando i lavoratori da lui occupati acquisteranno il bene di consumo.

Per tutta la parte residua della sua produzione, la domanda è incerta perché dipende dall'ammontare di produzione e occupazione deciso nel secondo settore e dalla spesa in beni di consumo del secondo imprenditore.

In una situazione di questo tipo, il primo imprenditore può programmare la produzione del bene di consumo sulla base delle vendite realizzate nei periodi precedenti. Se nel periodo corrente il secondo imprenditore non muta comportamento rispetto al passato, il primo imprenditore ha la ragionevole certezza che la sua produzione incontrerà una domanda di pari ammontare.

Vediamo ora di individuare le componenti della domanda del bene capitale che è destinato a ricostituire e incrementare il capitale consumato in ogni periodo nei due settori.

La domanda complessiva del bene capitale è la somma:

a. della quantità di bene capitale che ricostituisce (ed eventualmente aumenta) quella consumata dal secondo settore nella produzione del bene capitale stesso;

b. della quantità di bene capitale che ricostituisce (ed eventualmente aumenta) quella consumata dal primo settore per produrre il bene di consumo.

Il secondo imprenditore deve correttamente prevedere l'ammontare di domanda per il bene capitale proveniente dal primo settore per la ricostituzione del capitale.

L'altra componente della domanda di bene capitale dipende direttamente dalle sue decisioni ed è dunque sotto il suo controllo. Una congettura ragionevole anche per il secondo imprenditore consiste nel supporre la domanda attesa uguale alla domanda espressa nel periodo precedente.

Supponiamo ora che il primo imprenditore riduca i suoi acquisti rispetto al periodo precedente: ciò darà luogo alla formazione di **scorte non desiderate** nel secondo settore, con un mancato ricavo (e quindi un minore profitto) pari al valore della variazione delle scorte.

Nel periodo successivo, perciò, il secondo imprenditore ridurrà la sua produzione per adeguarla alla domanda effettiva del periodo corrente. Questa decisione comporterà una riduzione nel livello di occupazione e nei salari complessivi, a cui seguirà una contrazione della domanda effettiva per i beni di consumo. Sarà a questo punto il primo imprenditore a registrare nella sua contabilità merci prodotte e non vendute, cosa questa che lo indurrà a programmare un più basso livello della sua produzione con effetti negativi sull'occupazione, sui salari e sulla domanda di bene capitale.

Come vedremo nei prossimi capitoli, questo processo di contrazione delle produzioni settoriali e dell'occupazione, messo in moto dallo sbilancio tra domanda attesa e domanda effettiva, condurrà l'economia ad una situazione in cui le domande attese uguaglieranno quelle effettive ma ad un livello delle produzioni settoriali, dell'occupazione, dei salari e profitti complessivi assai più basso di quello iniziale.

L'esposizione fin qui fornita di come si perviene alla determinazione di prezzi e quantità prodotte e scambiate in un'economia capitalistica non nasconde certo che un ruolo determinante è svolto dalle *aspettative* degli imprenditori sulla domanda del loro prodotto e dal contrasto tra lavoratori e imprenditori sulla divisione del reddito. È questa l'economia dell'incertezza e del conflitto.

SCHEMA RIASSUNTIVO

In uno schema di equilibrio generale i prezzi delle merci sono determinati dall'effetto congiunto del profitto e del salario monetario, desiderati rispettivamente dagli imprenditori e dai lavoratori, e dalle caratteristiche delle tecniche produttive utilizzate. Più efficienti sono le tecniche, cioè minori sono i fabbisogni di bene capitale e di lavoro per unità di merce prodotta, minori saranno i prezzi delle merci a parità di saggio di profitto e di salario monetario.

Le quantità prodotte vengono determinate da ogni imprenditore sulla base della domanda attesa del proprio prodotto. Discrepanze tra produzione (offerta) e domanda effettiva sul mercato danno luogo a scorte eccessive o a carenza di scorte desiderate presso i produttori, i quali decideranno una variazione in diminuzione o in aumento della loro produzione nel periodo successivo.

Vendite inferiori alle aspettative rappresentano una riduzione di profitti pari alle vendite non effettuate, e questo spingerà i produttori a ridurre la produzione futura.

Vendite superiori alla produzione corrente, possibili attingendo alle scorte di prodotto, generano profitti superiori al normale, e ciò spingerà i produttori ad aumentare la loro produzione nel periodo successivo.

Alcune domande aiutano a fissare i punti principali.

- Che cosa significa analisi di equilibrio parziale?
- Che cosa significa analisi di equilibrio generale?
- Che significato hanno i prezzi di equilibrio?
- Perché, nel modello impiegato in questo capitolo, una variazione della domanda di una merce non ne influenza il prezzo?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Per una esposizione discorsiva ma rigorosa dello schema di equilibrio economico generale di scuola neoclassica (tradizionale) si può vedere C. Napoleoni, *Il pensiero economico del 900*, Einaudi, Torino, 1967. Una esposizione tecnica dello stesso argomento si trova ancora in C. Napoleoni, *L'equilibrio economico generale. Studio introduttivo*, Boringhieri, Torino, 1974. Un approccio diverso al problema, più simile a quello seguito nel capitolo, è presentato da J. Kregel, *L'economia post-keynesiana. La ricostruzione dell'economia politica*, Laterza, Bari, 1975.

Parte terza

FORMAZIONE DEL REDDITO NAZIONALE

12. LA MACROECONOMIA PREKEYNESIANA

SOMMARIO

La macroeconomia studia come si determina il reddito complessivo di un paese, in base a quali meccanismi si distribuisce tra i gruppi sociali e come si riparte tra spesa per consumi e risparmio.

Determinato il reddito nazionale, si ha come corollario la quota della forza lavoro che risulta occupata.

Questo è un capitolo preliminare, che ha lo scopo di spiegare il meccanismo di adattamento dell'offerta aggregata alla domanda aggregata, che caratterizza il funzionamento delle economie industrializzate. Gli economisti classici e marginalisti, che accettavano la legge di Say, ritenevano che fosse invece la domanda globale ad adattarsi all'offerta decisa dai produttori e, di conseguenza, che il sistema fosse sempre in equilibrio e che non potesse incorrere in crisi generali.

12.1 INTRODUZIONE

Il capitolo 5 ci ha fornito la descrizione di alcuni fondamentali aggregati economici. In particolare, si è mostrata la validità dell'uguaglianza:

$$\begin{array}{ccccc} \text{reddito} & & & & \\ \text{nazionale} & = & \text{redditi} & = & \text{impieghi finali} \\ & & \text{distribuiti} & & \text{o domanda finale} \\ & & (\text{salari} + \text{profitti}) & & (\text{consumi} + \text{investimenti}) \end{array}$$

Il reddito misurato nella contabilità nazionale è una grandezza calcolata a consuntivo, che sintetizza cioè quanto è già accaduto durante un certo periodo. Sotto questo aspetto esso è definito anche **reddito ex-post**, cioè reddito effettivamente prodotto e registrato.

**Il reddito
ex-post**

In questo e nei capitoli che seguono spieghiamo i principali meccanismi che determinano il reddito nazionale, il suo impiego e la sua distribuzione. *Da quali fattori dipende il livello del reddito nazionale? Che cosa spinge i capitalisti a investire? Da che cosa dipende il livello del consumo? Perché varia l'occupazione?*

Le risposte a queste domande dipendono dalle ipotesi che facciamo sul comportamento delle famiglie (di lavoratori e di capitalisti) riguardo alle decisioni di consumo e delle imprese riguardo alle

	decisioni di investimento e di produzione, dalla cui interazione, in definitiva, dipende il livello del reddito nazionale e la sua distribuzione.
Il reddito ex-ante	In questa ottica il reddito nazionale è visto come una grandezza <i>ex-ante</i> , una grandezza cioè che riflette le attese dei soggetti e che può realizzarsi o meno.
Domanda attesa e domanda effettiva	In un'economia capitalistica viene prodotto solo ciò che può essere venduto con profitto, ovvero solo quanto è domandato . La produzione si adegua, si aggiusta alla domanda (per consumi e per investimenti) che si manifesta sul mercato, la domanda effettiva . Le imprese decidono però il volume dell'offerta sulla base non della domanda effettiva, che non conoscono ancora, ma della domanda attesa . In generale è sempre possibile che si manifesti una discrepanza tra offerta da parte delle imprese (= domanda attesa) e domanda effettiva, cioè che le decisioni degli imprenditori circa il livello di produzione si rivelino incompatibili con le decisioni delle famiglie e degli stessi imprenditori circa il livello della spesa per consumi e per investimenti. Poiché le questioni che si stanno esaminando sono molto complesse, è necessario fornire una rappresentazione semplificata della realtà, che tuttavia ne colga gli aspetti più importanti. Nel sistema economico si produce una molteplicità di merci, alcune destinate esclusivamente al consumo, altre all'investimento, altre ancora al consumo o all'investimento in ragione di chi è il compratore (impresa o famiglia). Quando si parla di offerta globale e di domanda globale le diverse merci vengono sommate, aggregate , attraverso i rispettivi prezzi. Ogni merce viene moltiplicata per il suo prezzo e se ne ottiene il valore; tutti questi valori vengono poi sommati per ottenere il valore dell'offerta globale, della domanda globale, e delle sue componenti, consumi e investimenti. Valutando le merci ai loro prezzi, come si è già visto nel capitolo 5, otteniamo delle <i>grandezze globali</i> o <i>aggregate</i> , che si riferiscono all'economia come a un tutto. Nella discussione che segue i prezzi delle merci vanno pensati costanti in modo che quando si parla di variazioni nel valore dell'offerta aggregata o della domanda aggregata, il mutamento possa essere imputato esclusivamente a variazioni nelle quantità prodotte e/o domandate.
Le grandezze aggregate	
Il breve periodo	Un'altra precisazione è necessaria. L'analisi che si sviluppa in questo e nei successivi capitoli è di breve periodo . Questo significa:
	a. che ogni settore è caratterizzato da una sua capacità produttiva , data dagli impianti installati, che non può aumentare nel corso del periodo considerato, perché per realizzarne di nuova occorre più tempo;
	b. che l'eventuale capacità produttiva di un settore in eccesso rispetto alla domanda non può essere spostata in un altro settore in cui la domanda è elevata rispetto alla capacità produttiva;

c. che la composizione della domanda per consumi è costante.

Quando supporremo una variazione nella domanda per consumi, ciò che muta sarà il livello dei consumi ma non la loro composizione (una riduzione nel valore del consumo aggregato interessa nella stessa proporzione tutte le merci che le famiglie consumano).

Un discorso analogo non è applicabile, in generale, alla domanda di beni di investimento, perché essa, lo si vedrà bene nel capitolo 14, è spesso soggetta, anche nel breve periodo, ad accentuate fluttuazioni sia delle quantità che delle qualità dei beni domandati; queste oscillazioni dipendono dall'evoluzione delle aspettative imprenditoriali nei diversi settori. Vediamolo con un esempio. Supponiamo che in un dato momento i capitalisti, sulla base del livello della domanda globale del periodo precedente, decidano di produrre e di offrire merci sul mercato per un valore di 1.000 e che le merci si ottengano con l'impiego di solo lavoro. Siano 800 i salari distribuiti a fronte delle merci prodotte e di pari ammontare sia la domanda di beni di consumo (i lavoratori spendono tutto il reddito percepito, non risparmiano).

Immaginiamo poi che gli imprenditori, sulla base delle loro aspettative di profitto, decidano di effettuare una domanda di beni di investimento per un valore di 200.

In questo caso le decisioni di produzione (1.000) e le decisioni di spesa, consumi (800) più investimenti (200), sono **compatibili**. Tutto ciò che nel periodo si è prodotto viene venduto e gli imprenditori conseguono profitti per 200, pari alla differenza tra il valore della produzione venduta e i salari pagati. Quando le decisioni ex-ante di produzione e di spesa sono compatibili si realizza un **equilibrio macroeconomico**. Il valore della produzione ex-ante è uguale alla domanda effettiva. La produzione è decisa dagli imprenditori sulla base della domanda attesa, pertanto l'equilibrio si può definire mediante la seguente uguaglianza:

In equilibrio macroeconomico le decisioni di produzione e di spesa sono compatibili

$$\begin{aligned} \text{Valore della produzione finale} = \\ \text{domanda attesa} = \text{domanda effettiva} \end{aligned}$$

La domanda effettiva si divide in domanda per consumi e domanda per investimenti.

Nel nostro esempio abbiamo:

$$\begin{array}{ccccc} 1.000 & = & 800 & + & 200 \\ \text{(valore della} & & \text{(domanda} & & \text{(domanda} \\ \text{produzione finale)} & & \text{per consumi)} & & \text{per investimenti)} \end{array}$$

Nel capitolo sulla contabilità sociale abbiamo appreso che il valore della produzione finale è necessariamente uguale al reddito distribuito in salari e in profitti, al reddito nazionale.

Definiamo il **risparmio** come la parte di reddito non spesa in consumi. Osserviamo che il risparmio della collettività, che in

questo esempio proviene esclusivamente dai profitti, essendo i salari uguali al valore dei consumi, è uguale al valore degli investimenti.

L'equilibrio macroeconomico implica anche:

$$\text{investimenti} = \text{risparmi}$$

**Spesa indotta
e spesa
autonoma**

*È importante notare che mentre la domanda per i consumi, più propriamente la spesa dei lavoratori, è strettamente collegata e limitata al reddito corrente (si spende quanto di volta in volta si guadagna), la spesa dei capitalisti, che è essenzialmente spesa per investimenti e viene decisa sulla base delle aspettative della domanda futura (si investe se si prevede di vendere), è finanziata da redditi realizzati in periodi precedenti o da debiti e non dai profitti sulla produzione corrente. Per questo motivo si afferma che la spesa per investimenti è **autonoma** rispetto al reddito corrente.*

Se le decisioni di produzione e di spesa non mutano, si continua indefinitamente a produrre un valore di merci pari a 1.000. Le decisioni di produzione non cambiano se non si modifica la domanda attesa; le decisioni di spesa non cambiano se non variano i salari dei lavoratori e se non mutano le aspettative di profitto dei capitalisti sugli investimenti in progetto.

Il reddito nazionale si stabilisce al livello in cui i piani di produzione dei capitalisti (offerta di merci) da un lato e le decisioni di spesa dei lavoratori (consumi) e dei capitalisti (investimenti) dall'altro, sono reciprocamente compatibili.

Più sinteticamente si può affermare che il reddito nazionale si colloca a quel livello a cui l'**offerta globale o aggregata** di merci viene assorbita da una corrispondente **domanda globale o aggregata** (consumi + investimenti).

12.2 LE DECISIONI DI SPESA DETERMINANO IL REDDITO

Le decisioni di produzione e di spesa che abbiamo esaminato globalmente sono in realtà il risultato di moltissimi atti individuali che non sono necessariamente coordinati tra loro e che quindi non garantiscono l'uguaglianza ex-ante:

$$\text{domanda aggregata} = \text{offerta aggregata}$$

Si pensi per un momento al ruolo svolto dagli imprenditori. Essi decidono il volume della produzione dei beni di consumo e dei beni di investimento, cioè l'offerta di merci sul mercato. Allo stesso tempo decidono anche la spesa effettiva per gli investimenti.

Benché le decisioni di quanto produrre e quanto investire siano

prese dalla stessa classe di individui (gli imprenditori), esse rispecchiano scelte di natura diversa. Le decisioni sulla produzione (quante merci produrre nell'ambito della capacità produttiva esistente per poi venderle sul mercato) sono governate dalle aspettative di breve periodo sulla domanda. Le scelte relative alla spesa per investimenti sono invece il riflesso della volontà di allargare la capacità produttiva e sono quindi determinate dalle aspettative di profittabilità a lungo termine di specifici progetti di investimento.

Le due classi di decisioni dipendono dunque da fattori diversi e questo spiega perché sia difficile che la domanda aggregata e l'offerta aggregata risultino mutuamente compatibili, ovvero si trovino in equilibrio ex-ante.

**Decisioni di
produzione
e decisioni
di investimento**

Tabella 12.1

Produzione (= offerta)	Produzione - domanda	Domanda (consumi + investimenti)	Reddito (salari + profitti)
1.000	$1.000 - 950 = 50$	$950 = 800 + 150$	$950 = 800 + 150$
950	$950 - 910 = 40$	$910 = 760 + 150$	$910 = 760 + 150$
910	$910 - 878 = 32$	$878 = 728 + 150$	$878 = 728 + 150$
878	$878 - 852 = 26$	$852 = 702 + 150$	$852 = 702 + 150$
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
750	0	$750 = 600 + 150$	$750 = 600 + 150$

Esaminiamo la tabella 12.1. Se ad un'offerta di 1.000 si contrappone una domanda di 950, di cui 800 per beni di consumo e 150 per beni di investimento, l'offerta ex-ante risulterà superiore alla domanda effettiva per un valore di 50. Gli imprenditori non riusciranno a vendere tutto ciò che hanno prodotto e probabilmente ridurranno il livello di produzione a 950 per adeguarlo alla domanda effettiva espressa dal mercato.

Supponiamo che per produrre una produzione finale di 1.000 siano necessari 80 lavoratori per un mese, retribuiti con un salario di 10 per mese. Per una produzione di 950 saranno dunque necessari 76 lavoratori, i quali, a parità di salario, otterranno un reddito complessivo di 760. La domanda globale, se i capitalisti continuano ad effettuare una domanda di investimenti pari a 150, sarà ora di $910 = 760 + 150$. Si avrà ancora uno squilibrio tra decisioni di produzione (950) e decisioni di spesa (910), che indurrà gli imprenditori a contrarre ulteriormente la produzione. Il processo continuerà sino a che gli imprenditori produrranno un valore di 750, con una domanda per consumi di 600 ($0,8 \cdot 750 \cdot 10$). A questo livello di produzione offerta e domanda globale si bilanceranno e gli imprenditori potranno produrre per 750, con la sicurezza che sul mercato si formerà una domanda di pari ammontare.

La tabella 12.1 illustra il processo di adattamento dell'offerta alla domanda.

**Se la domanda
effettiva è inferiore
all'offerta, si
mette in moto
un processo
cumulativo
che riduce la
produzione
e l'occupazione**

Dalla tabella risulta anche che la domanda che si realizza sul mercato, ex-post, può essere scomposta in consumi e investimenti, o in salari e profitti.

Può essere interessante sapere che, da stime effettuate per l'economia italiana, gran parte del processo di adattamento tra domanda e offerta esplica i suoi effetti in un arco di circa un anno e mezzo.

Una riduzione di investimenti di 50 causa una riduzione assai maggiore nella produzione (da 1.000 a 750) e nell'occupazione (da 80 a 60 lavoratori). Il motivo è facilmente intuibile. Minori investimenti riducono la domanda, quindi la produzione e l'occupazione diminuiscono e con esse i salari complessivamente erogati ai lavoratori (monte salari). Calano perciò i consumi, la domanda, la produzione e così via. Una riduzione della domanda comporta, come in una reazione a catena, effetti amplificati sulla produzione e sull'occupazione. *In una situazione in cui la domanda è inferiore all'offerta è normale attendersi dunque una diminuzione della produzione e dell'occupazione.*

È da escludere invece che in tali circostanze si assista ad una riduzione dei prezzi, poiché in un'economia capitalistica industrializzata prevalgono mercati oligopolistici nei quali, in generale, i prezzi dipendono dai costi di produzione e non dalle condizioni della domanda (si ricordi quanto detto ai capitoli 8 e 9).

**Se la domanda
effettiva supera
l'offerta
aumentano
la produzione e
l'occupazione**

Ma vediamo il caso opposto. Cosa succede se ex-ante la domanda di beni supera l'offerta? Supponiamo che a fronte di un'offerta di 1.000 la domanda globale sia di 1.050, a causa di un incremento della domanda di investimenti che passa da 200 a 250. Ferme restando le ipotesi del precedente esempio sul rapporto tra l'occupazione e la produzione e sui salari, lo sbilancio iniziale indurrà gli imprenditori ad aumentare la produzione a 1.050. Ma a questo livello l'occupazione aumenterà a 84 e i consumi a 840, conducendo ad una domanda globale di 1.090, ancora superiore all'offerta. Il processo si arresterà quando la domanda globale e l'offerta si uguaglieranno e questo si avrà per un'offerta di 1.250 a fronte di una domanda per consumi di 1.000 e di investimenti di 250. La tabella 12.2 illustra il processo di convergenza.

Tabella 12.2

Produzione (= offerta)	Produzione - domanda	Domanda (consumi + investimenti)	Reddito (salari + profitti)
1.000	$1.000 - 1.050 = - 50$	$1.050 = 800 + 250$	$1.050 = 800 + 250$
1.050	$1.050 - 1.090 = - 40$	$1.090 = 840 + 250$	$1.090 = 840 + 250$
1.090	$1.090 - 1.122 = - 32$	$1.122 = 872 + 250$	$1.122 = 872 + 250$
1.122	$1.122 - 1.148 = - 26$	$1.148 = 898 + 250$	$1.148 = 898 + 250$
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
1.250	0	$1.250 = 1.000 + 250$	$1.250 = 1.000 + 250$

Si osservi come la distanza tra la produzione e la domanda sia massima all'inizio e si riduca in seguito in base ad un saggio costante fino ad azzerarsi al nuovo livello di equilibrio del reddito.

Se la domanda supera l'offerta, gli imprenditori possono dunque rispondere aumentando la produzione. *Questo comportamento non si riscontra se l'incremento di domanda si manifesta in una situazione in cui la capacità produttiva dell'economia è pienamente utilizzata.*

Per produrre merci sono necessari lavoro e impianti. Se gli impianti o il lavoro disponibile nell'economia sono pienamente utilizzati non si potrà produrre un ammontare di merci superiore a quello che si sta già producendo. Parte della domanda rimarrà non soddisfatta e gli imprenditori potranno aumentare i prezzi dei beni che vendono. Se nella tabella supponiamo pari a uno il prezzo iniziale delle merci prodotte, un valore della produzione di 1.250 può essere ottenuto semplicemente aumentando il prezzo sino a 1,25, ferma restando la quantità prodotta.

Si definisce **reddito potenziale** di un sistema economico quel reddito che scaturisce dal pieno utilizzo degli impianti e delle attrezzature produttive esistenti in un dato momento. Questo reddito, vale a dire la massima produzione possibile con una attrezzatura data, è la misura del potenziale produttivo del sistema economico.

**Il reddito
potenziale**

La definizione di reddito potenziale solleva qualche problema interpretativo. Riferiamoci al sistema disaggregato del capitolo 5. Ogni settore dispone di una propria capacità produttiva. Può accadere che mentre in alcuni settori si sta utilizzando pienamente la capacità produttiva, in altri ciò non accada. Oppure, poiché nella realtà esistono vari tipi di forza-lavoro con caratteristiche diverse, il pieno impiego di una categoria di lavoratori potrebbe accompagnarsi ad una disponibilità eccedente di altre. In questa situazione si ha **piena occupazione** se in almeno un settore la capacità produttiva è pienamente utilizzata o se almeno un tipo di lavoro è pienamente impiegato. Per converso, si ha una situazione di **disoccupazione globale** se in nessun settore si riscontra il completo utilizzo della capacità produttiva e se nessun tipo di lavoro è completamente impiegato.

**La piena
occupazione**

Nelle economie capitalistiche la piena occupazione si verifica molto raramente e comunque non per lunghi periodi di tempo; è stato merito di Keynes l'aver mostrato come in un sistema lasciato operare liberamente, solo casualmente il **livello di equilibrio del reddito** che in esso si determina coincide con il **reddito potenziale** o di **pieno impiego**.

12.3 LA LEGGE DI SAY

L'equilibrio spontaneo di piena occupazione è basato sull'idea che l'offerta crei la propria domanda

Gli economisti prekeynesiani ritenevano generalmente che l'economia capitalistica mostrasse una tendenza permanente alla piena occupazione.

Nella teoria economica marginalista era comunemente accettata l'idea che il reddito corrispondente alla piena occupazione fosse sempre realizzabile perché esisterebbe sempre, per il sistema economico, la possibilità di conseguire naturalmente un equilibrio con la piena utilizzazione dei fattori disponibili, forza-lavoro e impianti.

Questa affermazione si basa sulla cosiddetta *legge di Say*: *l'offerta crea sempre da sé la propria domanda*.

Di essa si possono dare due interpretazioni. Si può intendere semplicemente che la fonte da cui proviene ogni domanda è il reddito generato dal processo produttivo e distribuito a capitalisti e lavoratori che partecipano alla formazione dell'offerta. Intesa in tal senso la legge è abbastanza ovvia e ha un significato definitorio: rispecchia le ultime tre colonne delle precedenti tabelle 12.1 e 12.2 (si ricordi la definizione di reddito nazionale = salari più profitti).

La legge di Say nell'interpretazione di Ricardo

La seconda interpretazione della legge di Say è quella accolta da Ricardo e dalla gran parte degli economisti suoi contemporanei. In questa seconda interpretazione si nega la possibilità di **crisi generali di sovrapproduzione**.

Quale che sia il livello della produzione, il valore della domanda desiderata è esattamente uguale al valore programmato dagli imprenditori dei beni prodotti, cioè dell'offerta: le due grandezze sono sempre in equilibrio ex-ante.

Risparmi e investimenti si identificano

Questa tesi si può sostenere **se si identificano i risparmi con gli investimenti**. Se si assume che i lavoratori spendano tutto il loro salario in beni di consumo e i capitalisti investano tutti i loro profitti nello sviluppo delle loro imprese, il risparmio deriva tutto dai profitti, che sono sempre spesi in beni di investimento. Risulta chiaro, allora, che i risparmi sono uguali agli investimenti. Se abbandoniamo l'ipotesi che i risparmi vengano solo dai profitti e ammettiamo che i lavoratori possano risparmiare, non è più possibile identificare risparmi e investimenti, perché chi decide il risparmio non è lo stesso soggetto che decide l'investimento. Ciononostante, la posizione degli economisti classici non muta; a loro parere i risparmi si trasformano sempre, alla fine, in investimenti e quindi in domanda di beni.

Si ammetteva però che per alcuni beni fosse possibile che la quantità prodotta e offerta sul mercato non fosse interamente domandata e che perciò potessero verificarsi fenomeni di sovrapproduzione parziale necessariamente accompagnati da fenomeni di sottoproduzione in alcuni settori. Queste situazioni venivano denominate **crisi di sproporzione**. I movimenti dei prezzi avrebbero corretto tali squilibri. Nei settori in cui l'offerta era eccessiva rispetto alla domanda, i

prezzi dei beni dovevano scendere e le imprese ridurre la produzione. Viceversa, nei settori in cui la domanda superava l'offerta, la crescita dei prezzi avrebbe indotto le imprese ad aumentare la produzione. In tal modo si sarebbero eliminati gli squilibri tra domanda e offerta. Ciò che la legge di Say escludeva era la possibilità che si verificasse contemporaneamente in tutti i settori una crisi da carenza di domanda.

12.4 CRITICHE ALLA LEGGE DI SAY

Questa visione dell'economia automaticamente tendente all'equilibrio non fu mai accettata senza discussione. Discordi furono Robert Malthus, Jean de Sismondi (1773-1842) e altri, ma le loro argomentazioni non ebbero mai la forza di scalfire la fiducia della generalità dei loro contemporanei nella legge di Say.

Ben diverse e di tutt'altro vigore furono le critiche di Karl Marx. La sua posizione si può riassumere così. La legge di Say è vera in una "società mercantile semplice", cioè in una società di artigiani, di produttori indipendenti in cui non esiste lavoro salariato. Ognuno offre merci in cambio di moneta, ma la moneta è richiesta perché la si intende spendere per acquistare merci per il consumo personale e per gli strumenti di produzione. Il fine della produzione è sempre, in definitiva, il consumo.

In una società capitalistica la produzione di una merce non è però di per sé orientata alla soddisfazione di un bisogno, ma all'ottenimento del profitto. Il denaro ricevuto dalla vendita di un prodotto serve per ricostituire i mezzi di produzione consumati nell'attività produttiva, ma questo avviene solo se il capitalista si aspetta di conseguire un profitto. Se le sue previsioni non sono favorevoli, egli preferirà non convertire in merci i suoi ricavi monetari e decidere di non reinvestire nell'attività produttiva. Il circuito delle vendite e degli acquisti si interrompe immediatamente. I capitalisti che producono i mezzi di produzione normalmente acquistati dal nostro capitalista non riusciranno a vendere il loro prodotto, non realizzeranno per intero i loro ricavi e ridurranno così la loro spesa. Si mette dunque in moto un processo cumulativo di contrazione dell'offerta e della domanda che determina una riduzione del livello di occupazione e del monte salari.

Ma l'eretico Marx e la sua critica radicale non lasciarono segno sugli economisti tradizionali.

Gli economisti marginalisti fornirono una giustificazione della legge di Say individuando due meccanismi, uno operante sul **mercato del lavoro**, l'altro sul **mercato dei fondi a prestito** che, se non impediti nel loro funzionamento, avrebbero assicurato un livello di reddito di equilibrio sempre di pieno impiego.

Il primo meccanismo presuppone che gli imprenditori esercitino una domanda di lavoro decrescente al crescere del salario richiesto dai lavoratori, mentre i lavoratori offrono lavoro in misura crescente all'aumentare della remunerazione loro offerta.

La critica
di Marx alla legge
di Say

Mercato del
lavoro e mercato
dei fondi
a prestito

Movimenti del
salario aggiustano
discrepanze tra
domanda e
offerta di lavoro

Quando l'offerta supera la domanda, quando esiste dunque disoccupazione, il salario, che è prezzo del lavoro, scende (come scende il prezzo di qualsiasi altro bene in condizioni analoghe). Di conseguenza l'offerta di lavoro diminuisce e la domanda aumenta. Le variazioni di salario spingono dunque il sistema verso il punto di equilibrio in cui domanda e offerta di lavoro coincidono, verso la **piena occupazione**. Al salario di equilibrio sono occupati tutti coloro che desiderano esserlo. Il reddito prodotto dall'impiego del lavoro disponibile al salario di equilibrio è definito come il *reddito di piena occupazione*.

Movimenti del
tasso di interesse
assicurano
l'equilibrio tra
domanda e offerta
di fondi a prestito

Il secondo meccanismo assicura che l'offerta legata al reddito di pieno impiego genera sempre una domanda di pari ammontare. I risparmi, differenza tra reddito e consumi, sono considerati offerta di fondi a prestito e gli investimenti domanda di fondi. Il prezzo che assicura l'equilibrio tra domanda (investimento) e offerta di fondi a prestito (risparmio) è il **tasso di interesse**.

Chi risparmia lo fa per il rendimento che può ricavare impiegando il risparmio sul mercato dei prestiti; tale rendimento è misurato dal saggio di interesse. Si suppone che più elevato è il saggio di interesse, maggiore è l'offerta di risparmio sul mercato dei prestiti. L'interesse è qui visto come "premio" per il "sacrificio" di non poter acquistare oggi beni di consumo, è il "premio" per la rinuncia al consumo presente. Domanda fondi a prestito chi ha in animo di impiegarli per effettuare investimenti se il tasso di interesse che paga (costo del finanziamento) è inferiore al rendimento che si attende di conseguire dagli investimenti in progetto. Se il saggio di interesse diminuisce, diviene conveniente un maggior numero di progetti di investimento e la domanda di prestiti aumenta.

Se a un certo livello del saggio di interesse la domanda di fondi a prestito risulta inferiore all'offerta, il saggio di interesse si riduce, fino al punto in cui domanda e offerta di prestiti, investimenti e risparmio, si uguagliano.

Mediante i due meccanismi descritti gli economisti marginalisti potevano affermare la validità della legge di Say. Se c'era disoccupazione ciò non poteva non essere causato che da attriti al libero movimento del saggio di interesse o dall'azione dei sindacati sul mercato del lavoro che impedivano ai salari di scendere al livello necessario a riportare l'equilibrio.

In sintesi, secondo la teoria marginalista, è il libero movimento dei due prezzi — salario e saggio di interesse — dei beni domandati e offerti — lavoro e fondi a prestito — che assicura l'equilibrio macroeconomico a un livello di reddito di pieno impiego. Questo risultato è d'altronde una conseguenza della tesi tradizionalmente sostenuta dai teorici marginalisti (neoclassici) che un'economia di mercato in condizioni di perfetta concorrenza tende necessariamente ad utilizzare in modo ottimale le risorse produttive disponibili. La prima lettura d'approfondimento del capitolo precedente ha esposto rigorosamente questa proposizione.

AUMENTO DEI BISOGNI DELL'UOMO SOCIALE E LIMITI DELLA PRODUZIONE*

APPROFONDIMENTO

Quando gli uomini si riunirono in società e si divisero i compiti, crebbe il prodotto del lavoro compiuto nel mondo. Occupandosi di una sola operazione, ciascuno acquistò nel compierla una straordinaria abilità; ciascuno, per accrescere il rendimento del proprio lavoro, approfittò di quelle cieche forze della natura che era riuscito a dominare; ciascuno potenziò la propria attività grazie alle conoscenze scientifiche di cui i tecnici gli avevano insegnato a servirsi. Mentre l'uomo allo stato selvaggio riusciva a stento a sopperire ai suoi più urgenti bisogni con il lavoro di un'intera giornata, nella società più perfezionata sarebbe bastato che un uomo su cento e forse uno su mille lavorasse con la stessa assiduità nelle industrie, per ottenere una quantità di prodotto uguale a quella che sarebbero riusciti a creare quei cento o quei mille, mentre tutti gli altri avrebbero potuto rimanersene in ozio. È vero peraltro che in agricoltura non è possibile realizzare una simile economia di manodopera.

Ma se i progressi della civiltà fecero aumentare la produzione, ne fecero anche aumentare la domanda da parte dei consumatori. L'uomo isolato, che lavorava solo per sé, non poteva avere che bisogni e godimenti limitati: il cibo, gli abiti, l'alloggio gli erano sì necessari, ma egli non aveva la più lontana idea delle raffinatezze per cui la soddisfazione di tali necessità avrebbe potuto mutarsi in piacere, né dei bisogni artificiali che la società gli avrebbe creato e la cui soddisfazione gli avrebbe procurato nuovi godimenti. L'unico scopo dell'uomo isolato era stato quello di accumulare, in modo da potersi poi riposare. Egli aveva un limite ben preciso nell'accumulazione delle ricchezze, superato il quale sarebbe stata follia continuare, perché egli non avrebbe potuto aumentare in proporzione il proprio consumo. I bisogni dell'uomo sociale apparvero invece infiniti, perché il lavoro gli offrì delle fonti di godimento infinitamente varie; per quanto grande fosse la ricchezza che avrebbe potuto accumulare, non avrebbe mai potuto dire: "Basta"; egli avrebbe sempre trovato il modo di convertirla in godimento, o almeno di immaginarsi di poterne trarre una qualche utilità.

È tuttavia un grave errore, in cui è caduta la maggior parte degli economisti moderni, credere che il consumo sia una forza senza limiti, sempre pronta a divorare una produzione infinita. Gli economisti continuano a spingere le nazioni a produrre, a inventare nuove macchine, a perfezionare le loro tecniche lavorative, affinché ogni anno il prodotto superi quello dell'anno precedente; si disperano al vedere che il numero degli operai improduttivi aumenta, additano gli oziosi al pubblico sdegno e, in una nazione in cui le capacità produttive degli operai sono state centuplicate, vorrebbero che tutti fossero operai e che tutti lavorassero per vivere.

Innanzitutto però l'uomo isolato lavorava per potersi poi riposare; accumulava ricchezze per poi godersene senza far nulla: il riposo è un desiderio connaturato all'uomo, è lo scopo e la ricompensa del lavoro; e gli uomini rinuncerebbero probabilmente a tutti i progressi tecnici, a

* Lettura tratta da J.-C.H.L. SIMONDE DE SISMONDI, *I nuovi principi di economia politica*, terzo capitolo, ristampata in L. COLLETTI, C. NAPOLEONI (a cura di), *Il futuro del capitalismo: crollo o sviluppo?*, Laterza, Bari, 1970.

tutti i godimenti procurati dall'industria, se dovessero guadagnarsi con un lavoro ininterrotto come quello dell'operaio. La diversità dei mestieri e delle condizioni, suddividendo i compiti, ha lasciato immutato il fine del lavoro umano. L'uomo si affatica solo per poter poi riposare, accumula soltanto per spendere, desidera la ricchezza soltanto per potersela godere. Oggi la fatica è separata dalla sua ricompensa; non è lo stesso uomo che lavora e che poi si riposa; ma è perché l'uno lavora che l'altro deve riposarsi.⁽¹⁾

Secondariamente, i bisogni dell'uomo che lavora sono necessariamente molto limitati. Stante il prodigioso aumento della produttività del lavoro, con le forze riunite di tutta la società, ben presto tutti avrebbero provveduto al proprio nutrimento, al proprio alloggio e al proprio abbigliamento. Se la nazione intera lavorasse come fanno i soli operai, e se di conseguenza essa producesse dieci volte più cibo, più abitazioni, più vestiario di quanto ogni cittadino potrebbe consumarne, forse che la situazione di ciascuno migliorerebbe? Al contrario. Ogni operaio avrebbe da vendere per dieci e da comprare per uno: ogni operaio venderebbe in condizioni peggiori e vedrebbe diminuire in proporzione la propria possibilità di acquistare; e la trasformazione della nazione in un grande opificio pieno di operai produttivi costantemente occupati, lungi dal portare alla ricchezza, provocherebbe la miseria universale.⁽²⁾

Non appena si ha una sovrabbondanza di prodotti, il lavoro superfluo dev'essere destinato alla fabbricazione di oggetti di lusso. Il consumo dei generi di prima necessità è limitato, mentre quello degli oggetti di lusso non ha limiti. Non ci vorrà molto per produrre tutti gli abiti, le scarpe, il grano e la carne che, nella condizione in cui oggi sono ridotti, consumano gli artigiani. Anche se, con una più equa organizzazione della società, si riuscisse a riservar loro una più larga parte delle ricchezze che producono, non ci vorrebbe molto per provvedere anche ai piaceri che possono conciliarsi col lavoro. Certo non si arriverà a mandarli in carrozza alla loro officina o a farli attendere ai loro mestieri in abiti di velluto o laminati d'oro: se tale dovesse essere il risultato di questo impegno produttivo che tutti gli scrittori tentano di risvegliare e tutti i governi incoraggiano, gli operai rinuncerebbero immediatamente al lusso che dovrebbero procurarsi con un faticoso lavoro.

Se tutti i fronzoli della ricchezza fossero offerti al lavoratore come ricompensa di un lavoro assiduo, di un lavoro di dodici o quattordici ore al giorno, come quello che svolge oggi, non ve ne sarebbe uno che esiterebbe a scegliere meno lusso e più riposo, meno frivoli ornamenti

(1) Il riposo di cui parliamo è la sospensione del lavoro destinato a creare delle ricchezze; non bisogna quindi confonderlo con l'ozio. Quasi tutti gli esercizi fisici più piacevoli cessano di esserlo quando sono compiuti in vista di un guadagno. L'esercizio che non ha come scopo un profitto fa quindi parte del riposo del ricco; ma sono soprattutto gli esercizi dello spirito che fanno parte di questo riposo e sono compatibili solo con esso. L'uomo quindi accumula per potere, mentre consuma i frutti accumulati, esercitare la propria mente e purificare la propria anima. La nazione accumula perché ciascun individuo goda del riposo necessario a sviluppare le sue facoltà intellettuali e perché alcuni di essi nobilitino la condizione umana avvicinandosi alla perfezione. Se tutti i membri della nazione lavorassero, se lavorassero sempre, lo scopo della ricchezza non verrebbe raggiunto, l'uomo non avrebbe il tempo né di godere né di perfezionarsi: moltiplicando le proprie ricchezze materiali, la nazione sacrificerebbe il fine ai mezzi. (N.d.A.)

(2) In questo ragionamento, faccio astrazione dal commercio estero. Se vogliamo prenderlo in considerazione, una nazione potrà infatti essere la fornitrice della nazione vicina; ma il ragionamento sarà comunque valido per il genere umano o per quella parte del genere umano che ha scambievoli rapporti commerciali e che in qualche modo oggi costituisce un unico mercato. (N.d.A.)

e più libertà. Questa scelta sarebbe quella della società tutt'intera, se le condizioni fossero mantenute pressappoco uguali; nessun produttore, se fosse il solo a trar profitto dalla sua capacità lavorativa, e se confrontasse il godimento quasi inavvertibile che potrebbero procurargli abiti più belli con il lavoro addizionale che gli costerebbero, vorrebbe acquistarli a questo prezzo. Il lusso è possibile solo quando lo si acquista col lavoro altrui; un lavoro continuo, senza sosta, è possibile solo quando serve a procurarsi non delle frivolezze, ma quanto è necessario alla vita.

L'illimitata moltiplicazione delle capacità produttive del lavoro non può dunque avere altro risultato che l'aumento del lusso o dei godimenti dei ricchi oziosi. L'uomo isolato lavorava per riposarsi, l'uomo sociale lavora perché qualcun altro si riposi; l'uomo isolato accumulava per godere in seguito, l'uomo sociale vede i frutti delle sue fatiche accumularsi nelle mani di colui che deve goderne; ma dal momento che lui e i suoi pari producono di più, infinitamente più di quanto possano consumare, bisogna pure che ciò che essi producono sia destinato al consumo di persone che non vivranno come loro e che non produrranno affatto.

Così il progresso industriale, l'aumento della produzione in rapporto alla popolazione, tende ad accrescere l'ineguaglianza tra gli uomini. Più una nazione è tecnicamente e industrialmente progredita, più grande è la sproporzione tra la sorte di coloro che lavorano e quella di coloro che godono di questo lavoro; più gli uni faticano, più gli altri fanno sfoggio di lusso, a meno che, per mezzo di istituzioni che sembrano contrarie allo scopo puramente economico dell'incremento della ricchezza, lo Stato non corregga la sua distribuzione assicurando una maggior parte di godimento a coloro che ne creano tutti i presupposti. L'istituzione di un giorno di riposo settimanale, diminuendo le capacità produttive dei poveri, gli ha riservato una parte nel godimento dei beni che essi producono per la società. Sopprimendo il giorno di riposo, la ricchezza prodotta aumenterebbe di un settimo: i ricchi sarebbero spinti ad un lusso ancora maggiore e i poveri diventerebbero ancora più miserabili.

Nello stesso ordine di idee, il legislatore può accordare al povero anche altre garanzie contro la concorrenza universale. Così come l'istituzione di un giorno di riposo, esse saranno condannate da coloro che non vedono altro scopo che l'aumento della ricchezza, mentre otterranno l'approvazione di quanti valutano tale incremento soltanto dal punto di vista della felicità che può diffondere in tutti gli ordini della nazione. Ma i ricchi che consumano i prodotti del lavoro altrui, possono ottenere tali prodotti solo per mezzo di scambi. Se tuttavia in cambio di questi nuovi prodotti, oggetto dei loro desideri, danno la ricchezza che hanno acquistato e accumulato, rischiano apparentemente di esaurire ben presto i loro fondi di riserva. Come abbiamo detto, essi non lavorano, né possono lavorare: si potrebbe quindi pensare che le loro ricchezze diminuiranno di giorno in giorno e che, quando non gliene resterà più nulla, niente potrà essere offerto in cambio agli operai che lavorano esclusivamente per loro. Gli operai, come abbiamo visto, non faranno mai uso di carrozze o di abiti di velluto; se dunque i ricchi cesseranno d'essere tali, proprio per aver fatto uso delle loro ricchezze, i fabbricanti di carrozze e di velluti dovranno morire di fame.

Ma nell'ordinamento sociale la ricchezza ha acquisito la proprietà di riprodursi con il lavoro altrui, senza che il suo proprietario abbia parte alcuna in questo processo. La ricchezza, come il lavoro e per mezzo di esso, dà un frutto annuale che può essere distrutto ogni anno senza

che il ricco diventi per questo più povero. Questo frutto è il "reddito" che nasce dal "capitale"; la distinzione tra l'uno e l'altro sta alla base della prosperità sociale. La produzione si ferma nel momento in cui non trova più un reddito da ottenere in cambio. Se d'un tratto la classe ricca decidesse di vivere del proprio lavoro come la più povera, e di aggiungere tutto il reddito al capitale che già possiede, gli operai che, per sostentarsi, contano sullo scambio di questo reddito, sarebbero ridotti alla disperazione e morirebbero di fame; se, al contrario, la classe ricca non si accontentasse di vivere del solo reddito, ma spendesse anche il capitale, si troverebbe ben presto senza reddito alcuno, ed anche in questo caso verrebbe a cessare quello scambio tanto necessario alla classe povera. Così la produzione dovrebbe essere commisurata al reddito sociale, e coloro che incoraggiano una produzione senza limiti, senza preoccuparsi di conoscere questo reddito, credendo di aprirle la strada verso la ricchezza, spingono una nazione alla rovina.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Nell'economia capitalistica i produttori adattano l'offerta alla domanda espressa sul mercato, che se troppo scarsa determina una sottoutilizzazione nell'uso delle risorse, lavoro e impianti. Gli economisti classici e neoclassici ritenevano che il sistema economico non potesse sperimentare crisi prolungate dovute a carenza di domanda. Questa convinzione si basava sull'accettazione della legge di Say, secondo la quale l'offerta crea la propria domanda. Keynes dimostrerà l'erroneità di questa posizione se applicata ad un'economia capitalistica.

Come per i capitoli precedenti, rispondere ad alcune domande è utile per ricordare i concetti più importanti.

- Cosa si intende per domanda aggregata?
- Come si definisce l'equilibrio macroeconomico?
- Se, ex-ante, la domanda aggregata supera l'offerta, in base a quale meccanismo si determina l'equilibrio macroeconomico?
- Come hanno interpretato la legge di Say gli economisti classici?
- In che cosa consiste la critica di Marx alla legge di Say?
- Quali meccanismi individuano gli economisti marginalisti per avvalorare la legge di Say?
- Perché, secondo i marginalisti, quando vale la legge di Say non vi è disoccupazione del lavoro?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Una esposizione piana della macroeconomia prekeynesiana e delle critiche di Keynes è in L. Rampa, *L'economia keynesiana*, ISEDI, Milano, 1977, capitoli 1 e 2. Dello stesso autore si può vedere anche la voce "Reddito" nel *Dizionario di Economia Politica*, Boringhieri, Torino, 1982, vol. 2. Assai utile è anche la consultazione di F. Donzelli, *La rivoluzione keynesiana* della voce "Economia" in *Cultura del 900*, Mondadori, Milano, 1980. Una presentazione articolata della macroeconomia classica si trova in G. Ackley, *Teoria macroeconomica*, Einaudi, Torino, 1971, parte seconda, e in A. Graziani, *Teoria economica: macroeconomia*, ESI, Napoli, 1981, capitoli 2 e 3.

13. LA MACROECONOMIA DI KEYNES

SOMMARIO

Il reddito di un paese è determinato dalla domanda effettiva che si manifesta sul mercato, che è domanda per consumi e domanda per investimenti.

La domanda per consumi è strettamente legata al reddito corrente: aumenti o diminuzioni del reddito inducono aumenti o diminuzioni della domanda per consumi. La domanda per investimenti, invece, non è legata al reddito corrente, ma dipende da molteplici fattori che esamineremo nel capitolo successivo.

Aumenti nella domanda per investimenti inducono aumenti del reddito. L'aumento del reddito è però un multiplo dell'aumento dell'investimento: il fattore di moltiplicazione si chiama appunto **moltiplicatore del reddito**.

L'aumento dell'investimento determina inizialmente un uguale aumento del reddito che, a sua volta, genera un aumento di minor entità della domanda per consumi; all'incremento della domanda per consumi il sistema risponde con un incremento dello stesso ammontare della produzione e perciò del reddito; i consumi crescono ancora e ancora crescono la produzione e il reddito. Alla fine l'incremento del reddito che il sistema realizza è un multiplo positivo dell'incremento iniziale dell'investimento; la differenza tra gli incrementi del reddito e dell'investimento è l'accrescimento della spesa per consumi.

In questo capitolo esaminiamo a fondo il meccanismo ora riassunto, noto anche come meccanismo del moltiplicatore, il cui risultato è un incremento di reddito maggiore dell'incremento iniziale della domanda per investimenti.

13.1 INTRODUZIONE

Siamo ora in grado di cogliere gli elementi essenziali della teoria keynesiana del reddito nazionale. Del precedente capitolo manteniamo l'assunzione di **breve periodo** e ricordiamo che questa ipotesi equivale ad assumere come **data** la capacità produttiva in ogni settore e il **reddito potenziale** del sistema.

Cerchiamo di capire perché il sistema economico produce un livello di reddito che generalmente non coincide con il reddito potenziale (si osservi in proposito la figura 13.1).

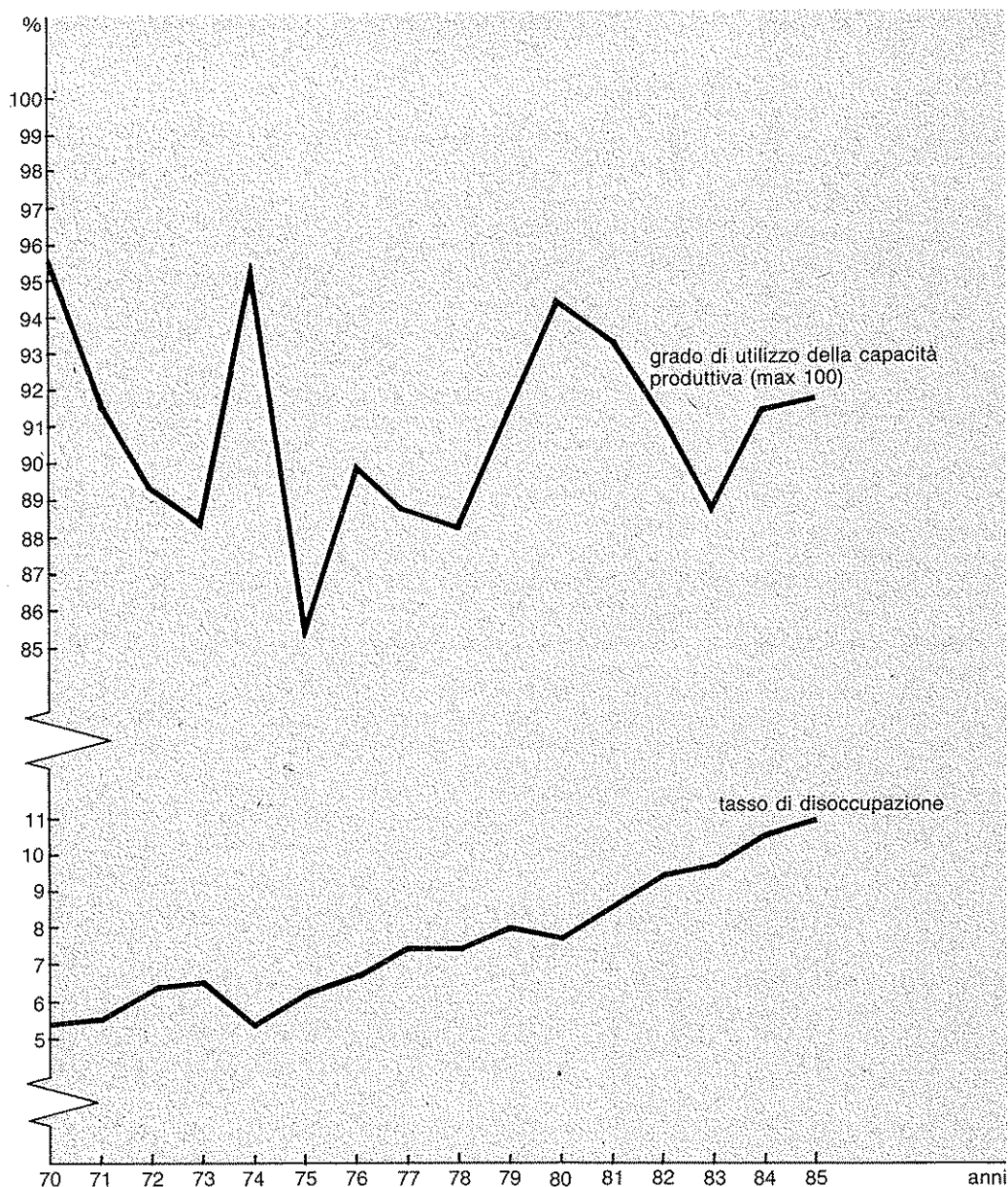


Fig. 13.1 - Grado di utilizzo della capacità produttiva e tasso di disoccupazione nell'economia italiana dal 1970 al 1985. Il tasso di disoccupazione è la percentuale di lavoratori disoccupati sul totale dei ~~disoccupati~~ (occupati e disoccupati). Il grafico mostra che nei 15 anni considerati non vi è mai stato pieno utilizzo degli impianti e della forza lavoro disponibile. Si osservi come negli anni a noi più vicini la disoccupazione sia andata crescendo.⁽¹⁾

(1) Fonte: BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Appendice, anni vari.*

Il messaggio più importante del capitolo precedente è che *la produzione tende ad adattarsi alla domanda effettiva*, cioè al volume di merci che famiglie e imprese sono disposte ad acquistare per consumi e investimenti.

**La produzione
si adatta
alla domanda**

Se la domanda effettiva non è sufficiente ad assorbire i beni prodotti, le scorte nei magazzini aumenteranno, le imprese ridurranno la produzione e probabilmente licenzieranno lavoratori. La produzione totale del sistema economico tenderà allora ad adattarsi al livello della domanda: *si produce solo quella quantità di merci che può essere venduta con profitto sul mercato.*

Mentre è facile capire come una certa impresa possa non riuscire a vendere la sua produzione perché ha prezzi troppo alti rispetto alla concorrenza o perché il suo prodotto non incontra più i gusti dei consumatori, assai più difficile è capire perché sorgono situazioni in cui una generale carenza di spesa costringe la quasi totalità delle imprese a produrre al di sotto della loro capacità e lasciare disoccupata una parte della forza lavoro.

Nel capitolo 5 abbiamo visto che ad ogni valore della produzione finale corrisponde un reddito nazionale di uguale ammontare. Questo però non implica che da quel reddito derivi un ammontare di spesa adeguato ad assorbire il valore della produzione finale stessa.

Per capire la ragione delle discrepanze tra reddito e spesa dobbiamo guardare ai rapporti tra reddito e domanda effettiva. Le componenti della domanda effettiva finora conosciute sono la domanda per consumi e la domanda per investimenti. Iniziamo dalla domanda per consumi.

13.2 CONSUMO E REDDITO

Keynes sostiene che il livello del reddito è il fattore più importante per spiegare il livello dei consumi complessivi in un'economia di mercato. Abbiamo già visto nel capitolo 6 come **al crescere del reddito aumentano i consumi**. Tuttavia, e questo è molto importante, quando il reddito cresce i consumi crescono in misura minore dell'aumento del reddito: una parte dell'incremento di reddito viene infatti risparmiata.

**Il consumo
cresce al crescere
del reddito**

In breve, un aumento del reddito determina un aumento sia del consumo che del risparmio.

La tabella 13.1 mostra, per vari anni, i valori:

a. del reddito disponibile delle famiglie, cioè del reddito che ad esse fluisce per salari e stipendi, per guadagni derivanti da lavoro indipendente (artigiani, professionisti, ...), per interessi bancari e altri introiti assimilabili, *meno* le imposte prelevate dallo Stato;

b. della parte di reddito disponibile destinata alla spesa per consumi e di quella, per differenza, risparmiata.

Tabella 13.1 - REDDITO DISPONIBILE DELLE FAMIGLIE,
CONSUMI E RISPARMI IN ITALIA DAL 1960 AL 1985
(in miliardi di lire correnti)

anni	reddito lordo disponibile delle famiglie	consumi nazionali delle famiglie	risparmio delle famiglie
60	20.261	14.410	5.851
65	33.296	24.194	6.602
70	53.108	39.057	14.051
75	105.934	79.906	28.848
80	269.505	206.561	67.303
81	325.804	248.224	81.898
82	381.660	290.984	90.676
83	435.730	333.399	102.331
84	498.623	377.997	120.626
85	553.942	422.103	131.893

Fonte: ISTAT, *Annuario di contabilità nazionale*, Roma, anni vari; Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, 1985.

SCHEDA

La propensione al consumo

La relazione tra reddito e consumo può essere misurata in due modi.

Il primo, e il più semplice, consiste nel calcolare il rapporto tra consumo e reddito, per ogni livello di reddito. Si determina così la **propensione media al consumo**.

Indicando con C i consumi delle famiglie e con Y il reddito, si ha quindi:

$$\text{propensione media al consumo} = \text{PMe} = \frac{C}{Y}$$

La propensione media al consumo ci dice come il reddito della società si suddivide percentualmente tra consumo e risparmio. Una seconda misura si ottiene dividendo gli incrementi (o i decrementi) di reddito tra incrementi di consumo e incrementi di risparmio.

Definiamo **propensione marginale al consumo** il rapporto tra l'incremento del consumo C e l'incremento di reddito Y (il simbolo Δ , indica, come al solito, la variazione):

$$\text{propensione marginale al consumo} = \text{PMg} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

La tabella 13.2 mostra la propensione media al consumo e la quota del reddito da lavoro dipendente (salari e stipendi) sul reddito nazionale calcolate sulla base dei dati della tabella 13.1 e di altre informazioni della contabilità nazionale.

Tabella 13.2 - PROPENSIONE MEDIA AL CONSUMO E QUOTE
DEL REDDITO DA LAVORO DIPENDENTE

anni	propensione media al consumo ($\times 100$) calcolata sul reddito disponibile delle famiglie	reddito da lavoro dipendente diviso reddito nazionale al costo dei fattori
60	71,1	52,7
65	72,6	58,1
70	73,5	59,2
75	75,4	68,9
76	75,7	67,9
77	75,1	69,2
78	73,7	68,6
79	74,6	66,7
80	76,6	66,0
81	76,2	68,7
82	76,2	69,1
83	76,8	70,7
84	75,8	68,9
85	76,2	68,4

Fonte: ISTAT, *Annuario di contabilità nazionale*, Roma, 1983; Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, 1985.

La tabella 13.2 mostra una relazione abbastanza stabile nel **lungo periodo** tra consumo e reddito: la propensione media al consumo non subisce mutamenti rilevanti, è in media del 75% anche se nell'ultimo periodo mostra un andamento crescente.

Keynes sostiene che nel **breve periodo** al crescere del reddito il consumo cresce ma meno che proporzionalmente. Se il reddito cresce del 10%, immaginiamo da 100 a 110, e il consumo passa da 80 a 84, cioè cresce solo del 5%, la propensione media al consumo diminuisce (passa da $0,80 (= 80 : 100)$ a $0,76 (= 84 : 110)$) e la propensione marginale è di $0,4 (= (84 - 80) : (110 - 100))$. Se il consumo fosse cresciuto di 8, la propensione media al consumo non sarebbe diminuita ($88 : 110 = 0,80$) e la propensione marginale al consumo sarebbe risultata uguale alla propensione media ($((88 - 80) : (110 - 100) = 0,8)$).

Nel breve periodo il consumo cresce meno che proporzionalmente rispetto al reddito

Questo andamento del consumo rispetto al reddito dipende dal fatto che le famiglie modificano lentamente le loro abitudini di consumo al crescere del reddito; per un certo tempo la struttura e il livello della spesa per consumi restano quelli legati a livelli di reddito inferiori. Il grafico in figura 13.2 mostra questa relazione di **breve periodo** tra reddito e consumo.

La Banca d'Italia svolge annualmente una indagine sui bilanci delle famiglie nella quale trova conferma l'intuizione keynesiana che, nel breve periodo, alla crescita del reddito il consumo cresce meno che proporzionalmente.

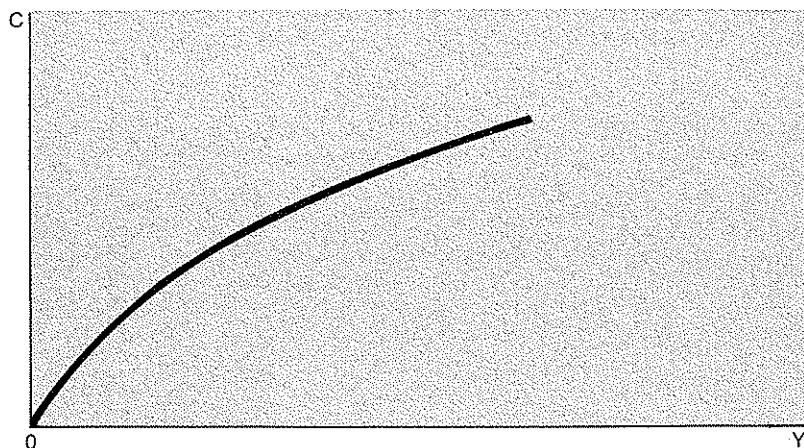


Fig. 13.2 - Il consumo, nel breve periodo, cresce meno che proporzionalmente al crescere del reddito. A certi livelli gli incrementi di reddito non si convertono in incrementi di consumo, dal momento che i bisogni tendono a saturarsi. Perché nuovi bisogni emergano e il consumo riprenda a crescere è necessario un certo tempo.

Per semplificare l'esposizione supporremo nel seguito che propensione media e propensione marginale al consumo coincidano; ricordiamo inoltre che siamo interessati alla relazione consumo-reddito nel breve periodo, la quale è del tutto stabile, costante, perché le abitudini di consumo delle famiglie mutano lentamente nel tempo.

13.3 LA FUNZIONE DEL CONSUMO

**La funzione
del consumo**

Una approssimazione lineare della relazione tra consumo e reddito è fornita dalla formula:

$$C = c \cdot Y \quad (1)$$

dove c è un numero positivo minore di uno (ad esempio 0,75, come emerge dall'esame dei dati della tabella 13.2). La relazione (1) ci dice che il livello del consumo è in relazione al livello del reddito (se $Y = 100$ e $c = 0,75$, $C = 0,75 \cdot 100 = 75$) e che se il reddito cresce del 10% il consumo cresce in misura percentuale uguale ma in misura assoluta minore perché c è minore dell'unità. Se $c = 0,75$ e il reddito cresce da 100 a 110, cioè del 10%, il consumo cresce da 75 a 82,5, del 10% quindi, ma mentre il reddito aumenta di 10 il consumo aumenta solo di 7,5; una parte dell'incremento di reddito, 2,5, non è spesa, ma risparmiata.

La figura 13.3 mostra graficamente questa relazione.

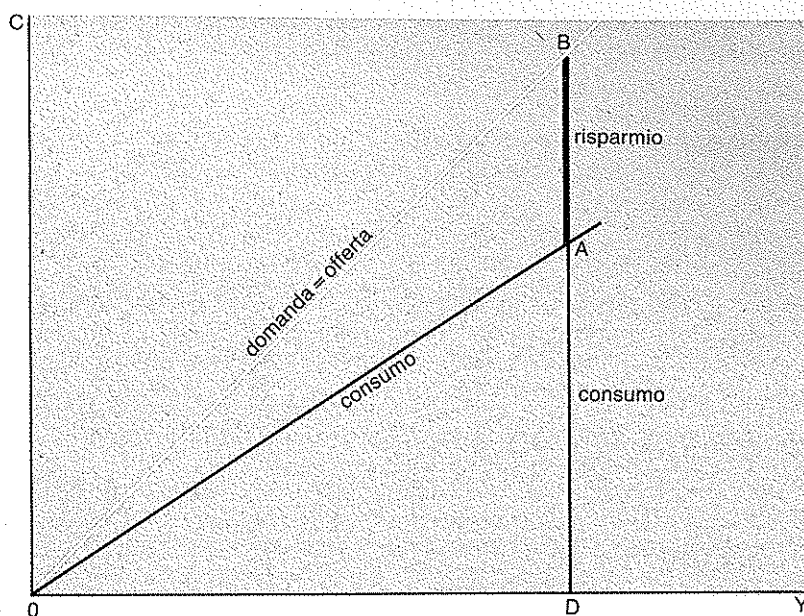


Fig. 13.3 - Il consumo cresce linearmente al crescere del reddito. Sulla retta a 45° che esce dall'origine degli assi i valori sull'asse verticale e orizzontale sono uguali (tutto il reddito è speso, domanda = offerta). La distanza tra retta del consumo e retta a 45° misura il divario tra consumo e reddito, crescente al crescere del reddito.

L'inclinazione della retta del consumo, c , rappresenta allo stesso tempo la propensione media e marginale al consumo. Infatti:

$$c = \frac{C}{Y} \text{ e anche: } c = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Sia $C_1 = c \cdot Y_1$ e $C_2 = c \cdot Y_2$. Sottraendo la prima relazione dalla seconda si ha:

$$C_2 - C_1 = \Delta C = c \cdot Y_2 - c \cdot Y_1 = c(Y_2 - Y_1) = c \cdot \Delta Y$$

Pertanto:

$$\Delta C = c \cdot \Delta Y \text{ da cui: } c = \Delta C / \Delta Y$$

Quando il reddito è Y_1 , il consumo è C_1 , minore del reddito. La distanza tra reddito $OD = DB$ e consumo DA è misurata dal segmento AB ed è il risparmio S :

$$Y - C = S \quad (2)$$

Al crescere del reddito aumenta la distanza tra la retta a 45° e la retta del consumo, cresce quindi il risparmio.

Sostituendo nella (2) il valore di C dato dalla (1), si ottiene:

$$Y - c \cdot Y = S \quad \text{cioè: } (1 - c)Y = S \quad (3)$$

Anche il risparmio, quindi, dipende dal reddito; il legame tra risparmio e reddito $(1 - c)$ si definisce **propensione al risparmio**.

**Propensione
al risparmio**

Sommando propensione al risparmio e propensione al consumo si ottiene, ovviamente:

$$(1 - c) + c = 1 \quad (4)$$

Incrementi di reddito si traducono sempre in incrementi di consumo $c \cdot Y$ e in incrementi di risparmio $(1 - c) Y$. La loro somma infatti dà ΔY , l'incremento di reddito.

13.4 PROPENSIONE AL CONSUMO E DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

Mutamenti nella distribuzione di un dato reddito tra profitti e salari influiscono sul livello complessivo dei consumi se le propensioni al consumo dei gruppi sociali sono diverse.

I percettori di profitti hanno una propensione al consumo inferiore ai percettori di salari

I percettori di profitti e di altri redditi da lavoro autonomo (professionisti, artigiani, ...) hanno normalmente una propensione al consumo minore dei percettori di salari e stipendi perché i secondi, ricevendo di solito un reddito meno elevato dei primi, ne devono spendere gran parte per soddisfare i bisogni essenziali (vitto, alloggio, trasporto ecc.). Le classi più ricche tendono invece a risparmiare una percentuale maggiore del loro reddito: è sufficiente infatti la spesa di una parte minore del reddito per soddisfare le loro necessità di consumo.

A riprova di ciò si osservi la tabella 13.3, che presenta la propensione media al consumo per famiglie di lavoratori dipendenti e per famiglie di lavoratori autonomi.

Tabella 13.3 - PROPENSIONE MEDIA AL CONSUMO DI LAVORATORI DIPENDENTI E AUTONOMI

anni	Propensione media al consumo $\times 100$	
	famiglie di lavoratori dipendenti	famiglie di lavoratori autonomi
1972	83,8	76,0
1973	84,2	73,2
1974	85,0	76,0
1975	80,7	77,0
1976	82,0	74,2

Fonte: Elaborazioni di P. Sylos Labini, tratte dal suo *Lezioni di economia*, vol. I, Ed. dell'Ateneo e Bizzarri, Roma, 1979.

Supponiamo che ogni 100 lire di reddito si ripartiscano per l'80% ai lavoratori, con una propensione al consumo di 0,8, e per il 20% ai capitalisti, con una propensione al consumo di 0,3 (tabella 13.4).

Tabella 13.4 - PROPENSIONE AL CONSUMO AGGREGATA

	Y	$c \cdot Y$	C
salari	80	$0,8 \cdot 80 =$	64
profitti	20	$0,3 \cdot 20 =$	6
	100		70

$$C/Y = 70/100 = 0,7$$

La tabella mostra una propensione al consumo aggregata, per le due classi sociali dei lavoratori e dei capitalisti, di 0,7 e un risparmio di 30 lire ogni 100 lire di reddito.

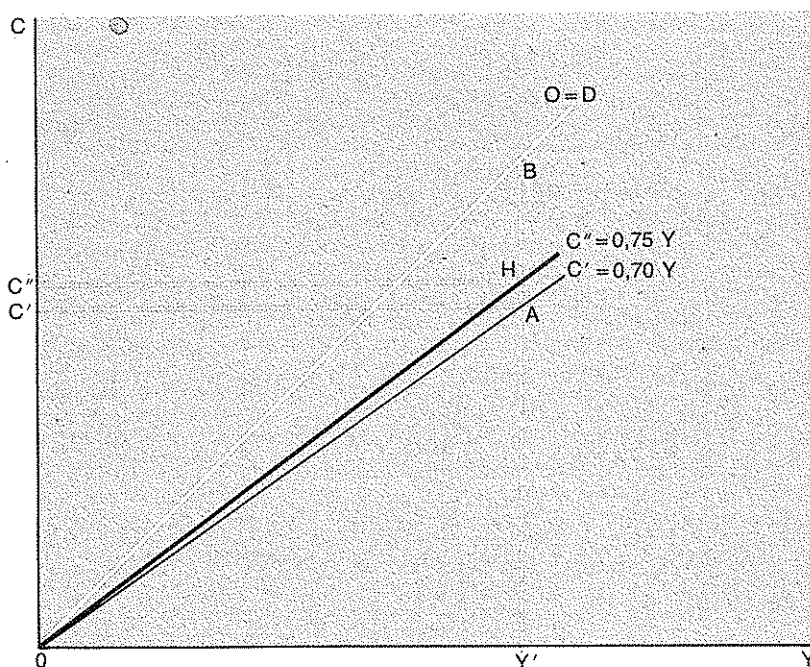
Se la distribuzione del reddito mutasse a favore dei salariati, e per ogni 100 lire di reddito la loro quota passasse da 80 a 90, rimanendo invariate le propensioni al consumo di ciascun gruppo, la propensione aggregata al consumo aumenterebbe a 0,75 e il risparmio della collettività si ridurrebbe a 25 (tabella 13.5):

Tabella 13.5 - PROPENSIONE AL CONSUMO AGGREGATA

	Y	c · Y	C
salari	90	$0,8 \cdot 90 =$	72
profitti	10	$0,3 \cdot 10 =$	3
	100		75

$$C/Y = 75/100 = 0,75$$

L'inclinazione della retta del consumo aumenterebbe e si ridurrebbe la distanza tra consumo e reddito, cioè il risparmio (figura 13.4).



Un mutamento della distribuzione del reddito a favore dei salariati aumenta la propensione al consumo della collettività

Fig. 13.4 - Ad un reddito Y' , un mutamento della distribuzione del reddito a favore dei salariati alza la propensione al consumo aggregata, il consumo aumenta da C' a C'' , il risparmio si riduce da AB ad HB.

Il grafico rappresentato in figura 13.5 dimostra che un mutamento del genere si è effettivamente verificato in Italia a partire dagli anni Sessanta.

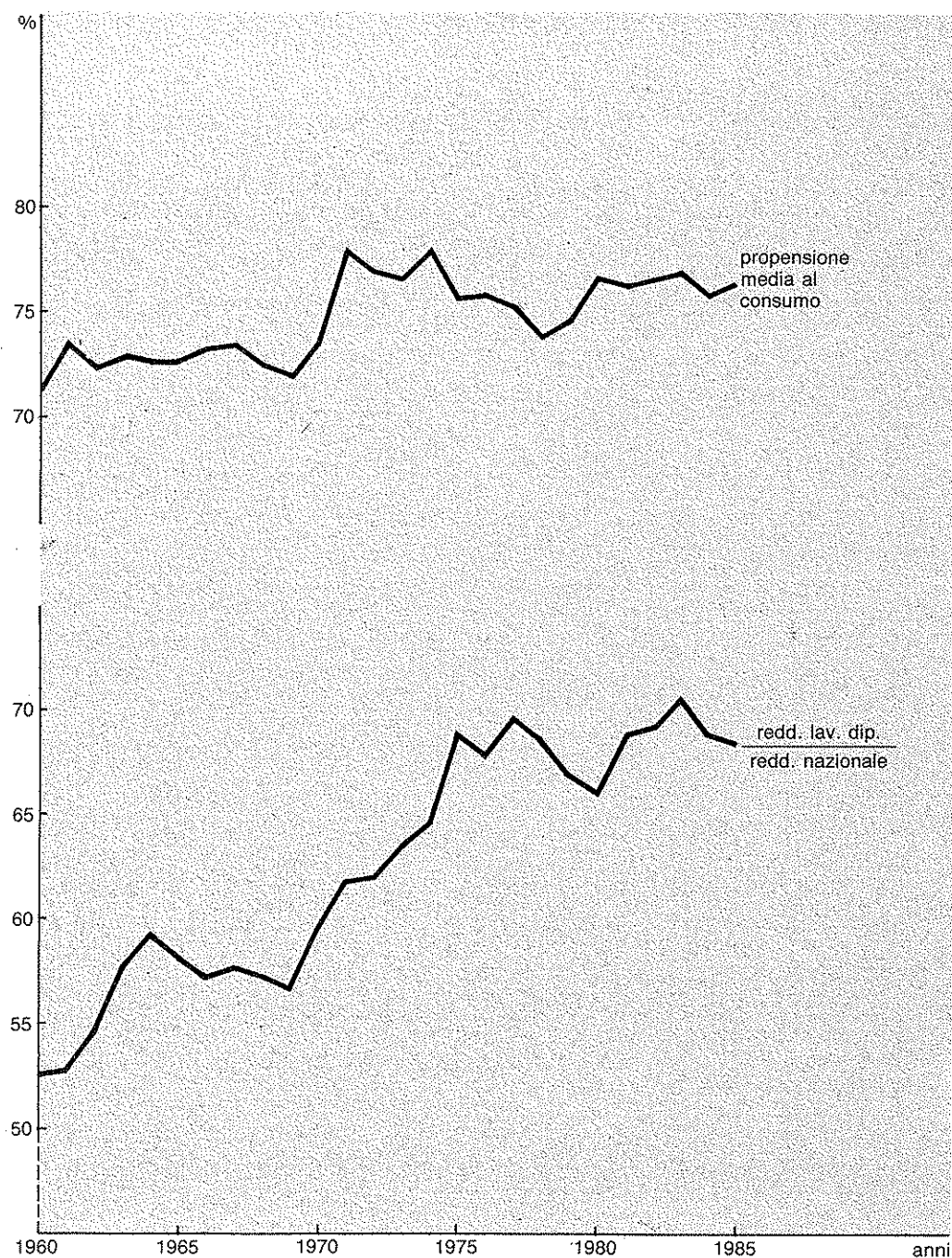


Fig. 13.5 - Il grafico mostra la crescita della propensione media al consumo in Italia dal 1960 al 1985 a seguito dell'aumento della quota dei redditi da lavoro dipendente sul reddito nazionale.⁽²⁾

⁽²⁾ Fonte: ISTAT, *Annuario di contabilità nazionale*, Roma, anni vari; BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, 1985.

13.5 COME SI DETERMINA IL REDDITO DI EQUILIBRIO

Nel capitolo precedente abbiamo visto che la produzione **si adatta** alla domanda globale. Il livello di reddito a cui domanda e offerta globale si uguagliano è il reddito di equilibrio. Conoscendo il legame tra consumo e reddito, dato dalla propensione al consumo, e assumendo nota la domanda di investimenti da parte delle imprese, possiamo definire la domanda globale:

$$D = I + C \quad (5)$$

e poiché:

$$C = c \cdot Y \quad (6)$$

sostituendo nella relazione (6) otteniamo:

$$D = I + c \cdot Y \quad (7)$$

La domanda globale

È questa l'equazione di una retta con intercetta in ordinata pari ad I e con coefficiente angolare dato dalla propensione al consumo c . Il grafico in figura 13.6 mostra la retta della domanda aggregata.

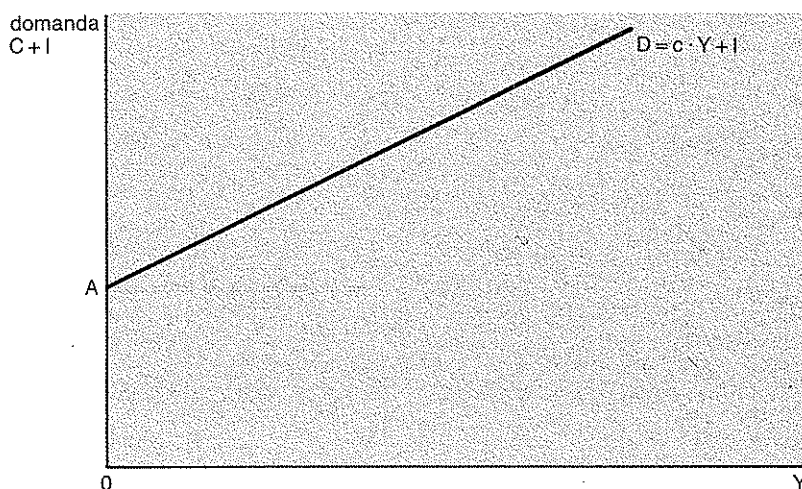


Fig. 13.6 - La domanda globale cresce al crescere del reddito. Essa è ottenuta come somma della domanda per consumi, spiegata dal reddito corrente, e della domanda per investimenti, che non dipende dal reddito. Il segmento OA misura la domanda per investimenti. La pendenza della semiretta che esce dal punto A è il valore della propensione al consumo.

La componente investimenti della domanda globale si definisce come **autonoma**, in quanto non è spiegata dalle variazioni del reddito.

La componente consumi si definisce come **indotta**, perché le sue variazioni dipendono dalle variazioni del reddito (i consumi sono indotti, generati, dal reddito corrente).

Domanda autonoma e domanda indotta

Si ha equilibrio macroeconomico quando la domanda globale è uguale all'offerta globale.

Ricordando che ad ogni livello di reddito corrisponde una produzione finale dello stesso ammontare, aggiungiamo nel diagramma della figura 13.6 una retta inclinata di 45° uscente dall'origine degli assi cartesiani. Essa rappresenta, come già sappiamo, l'insieme dei punti in cui domanda globale e reddito sono uguali. Otteniamo il diagramma in figura 13.7.

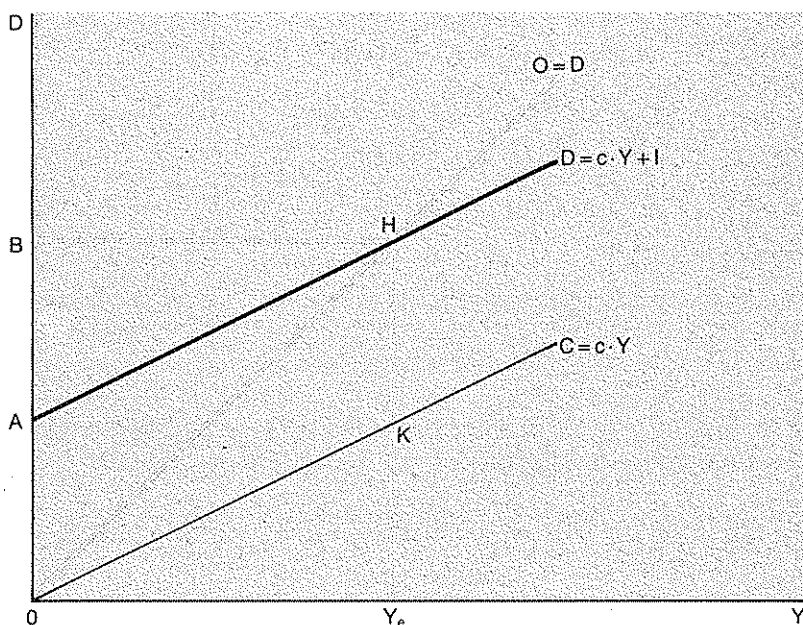


Fig. 13.7 - Il reddito di equilibrio Y_e è uguale alla domanda aggregata $Y_e H$ che è la somma degli investimenti HK e dei consumi KY_e . La distanza tra il consumo e il reddito di equilibrio KH è, per definizione, il risparmio. Poiché la retta del consumo e la retta della domanda sono parallele (hanno infatti la stessa pendenza) KH è anche la distanza (differenza) tra domanda globale e domanda per consumi, differenza che sappiamo essere la domanda per investimenti. Al reddito di equilibrio gli investimenti uguagliano i risparmi.

In equilibrio macroeconomico domanda globale e offerta globale si uguagliano

Il punto di intersezione H della semiretta della domanda con la retta a 45° , individua la posizione di **equilibrio macroeconomico**. Domanda globale e offerta globale si uguagliano, decisioni di spesa e decisioni di produzione sono compatibili.

Il reddito di equilibrio in generale non coincide con il reddito di pieno impiego o reddito potenziale.

Nel grafico in figura 13.7, il reddito potenziale si trova alla destra del reddito di equilibrio. Un aumento della domanda aggregata, cioè uno spostamento verso l'alto della semiretta $D = c \cdot Y + I$, realizzabile mediante un incremento di I , sposterebbe a destra e in alto la sua intersezione con la retta a 45° , verso il reddito potenziale (figura 13.8).

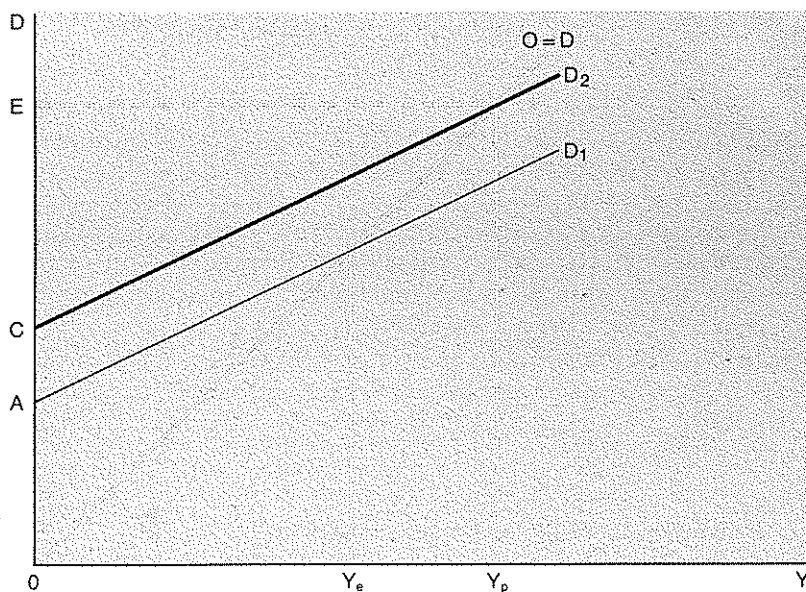


Fig. 13.8 - Un aumento degli investimenti di AC sposta verso l'alto da D_1 a D_2 la domanda aggregata e determina un incremento del reddito da Y_e a Y_p .

Chiediamoci che cosa succede se l'offerta aggregata risulta, ex-ante, superiore alla domanda.

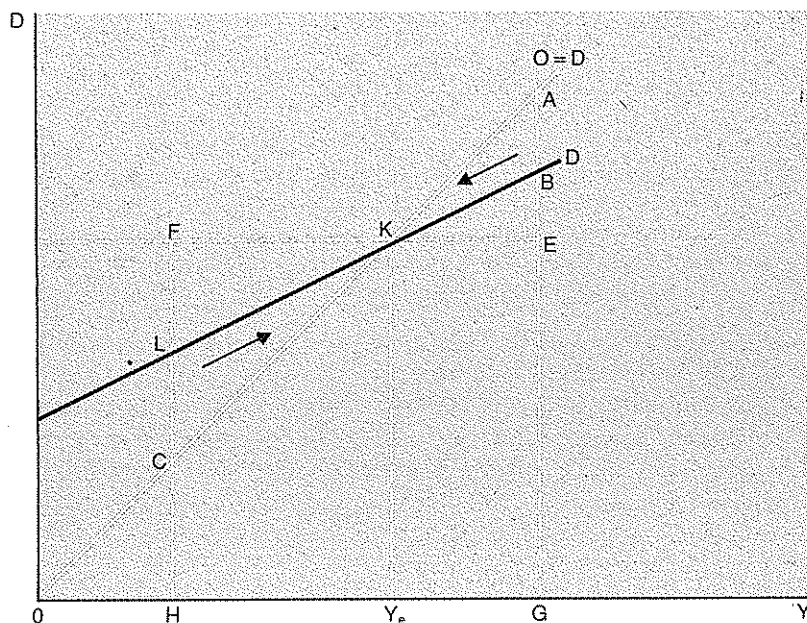


Fig. 13.9 - Il movimento verso l'equilibrio. Un eccesso AB di offerta riduce il reddito di $EA = EK$ (il triangolo KEA ha i cateti uguali per costruzione) ma la domanda solo di $EB < EK$. Un eccesso LC di domanda aumenta il reddito di $CF = FK$ ma la domanda solo di LF .

L'offerta supera
la domanda
e il reddito
di equilibrio
si riduce

Siamo nel caso illustrato nella figura 13.9. Il divario dell'offerta sulla domanda è pari ad AB, gli imprenditori si trovano con delle merci invendute, riducono la produzione, l'occupazione e il reddito; anche la domanda si riduce, ma in misura inferiore, perché le famiglie contraggono la spesa in misura meno che proporzionale alla riduzione del reddito, fino a che l'eccesso di offerta sparisce e l'equilibrio è ristabilito in K.

Viceversa, se la domanda ex-ante supera l'offerta di CL, gli imprenditori aumentano la produzione e il reddito, la domanda aumenta ma in misura minore, fino a che l'eccesso di domanda scompare e l'equilibrio è ristabilito in K.

La tabella 13.6 presenta un esempio numerico di come la produzione si stabilizza al livello della domanda. Supponiamo una propensione al consumo di 0,6 e una domanda desiderata di investimenti pari a 1.000.

In equilibrio il reddito deve essere uguale alla spesa:

$$Y = I + C \quad (8)$$

e poiché $C = c \cdot Y$, sostituendo nella relazione precedente si ottiene:

$$Y = I + c \cdot Y \quad (9)$$

e raccogliendo Y:

$$Y - c \cdot Y = I \quad (10)$$

$$(1 - c) Y = I \quad (11)$$

da cui, dividendo ambo i membri per $(1 - c)$, si ha:

$$Y = \frac{1}{1 - c} \cdot I \quad (12)$$

Sostituendo ai simboli i valori dati (tabella 13.6), otteniamo

$$Y = \frac{1}{1 - 0,6} \cdot 1.000 = 2.500$$

Un reddito di 2.500 è un reddito di equilibrio perché domanda e offerta aggregata si uguagliano.

È facile verificarlo:

$$\begin{array}{rclcl} 2.500 & = & 1.000 & + & 0,6 \cdot 2.500 \\ \text{(offerta)} & & \text{(domanda per} & & \text{(domanda per} \\ & & \text{investimenti)} & & \text{consumi)} \end{array}$$

Tabella 13.6

reddito	domanda per consumi	domanda per investimenti	domanda aggregata	domanda aggregata meno reddito	risparmio	domanda per investimenti meno risparmio
1.500	900	1.000	1.900	400	600	400
1.900	1.140	1.000	2.140	240	760	240
.
2.500	1.500	1.000	2.500	0	1.000	0
.
3.100	1.860	1.000	2.860	- 240	1.240	- 240
3.500	2.100	1.000	3.100	- 400	1.400	- 400

La tabella va letta nel seguente modo.

Gli imprenditori decidono una produzione di 1.500; sul mercato fronteggiano una domanda di 1.900; essi aumentano la produzione del divario registrato di 400, ma così facendo accrescono l'occupazione, pagano più salari e anche la domanda aumenta per la componente indotta (consumi); e così di seguito, fino a che la produzione (il reddito) uguaglia la domanda aggregata.

Una domanda aggregata superiore all'offerta aumenta il reddito di equilibrio

Viceversa se vi è un eccesso iniziale di offerta di 400, dovuto, ad esempio, ad una minor domanda per investimenti rispetto al livello atteso. In tal caso la produzione diminuisce, così l'occupazione e il monte salari; diminuisce di conseguenza anche la domanda per consumi, e così di seguito fino a che la produzione si allinea alla domanda aggregata.

In equilibrio la domanda per investimenti è esattamente uguale al risparmio. Si può osservare come sia il reddito ad adattarsi alla domanda, e quindi il risparmio al valore degli investimenti desiderati.

Se la collettività decide di risparmiare maggiormente e questa decisione non è accompagnata da un pari aumento degli investimenti desiderati, comparirà un eccesso di offerta. Le imprese non venderanno tutta la loro produzione; ridurranno la produzione e l'occupazione, con il risultato che il reddito diminuirà. Ma al diminuire del reddito anche i risparmi diminuiranno.

È questo il **paradosso della parsimonia**: il desiderio di aumentare i risparmi può portare alla diminuzione dei risparmi effettivi attraverso una contrazione del reddito.

Il paradosso della parsimonia

13.6 IL MOLTIPLICATORE

Riprendiamo la formula del **reddito di equilibrio** del precedente paragrafo:

$$Y = \frac{1}{1 - c} I$$

Essa ci dice che il reddito di equilibrio è uguale alla domanda per investimenti (domanda autonoma) moltiplicata per $1/(1 - c)$. Poiché c è positivo ma minore di 1, $(1 - c)$ è ancora inferiore a uno; pertanto dividendo il numero 1 per un numero minore di esso e positivo si ottiene un numero maggiore di 1. Ad esempio, se $c = 0,6$, $1/(1 - c) = 2,5$. Questo valore è il **moltiplicatore degli investimenti** o, più generalmente, moltiplicatore della domanda autonoma.

SCHEDA

Il moltiplicatore

Si definisce **moltiplicatore** il numero che moltiplica la domanda autonoma (o la variazione della domanda autonoma) e determina il reddito di equilibrio (o la variazione del reddito di equilibrio). Questo numero è maggiore dell'unità perché la propensione al consumo aggregata, a cui esso è inversamente legato, è positiva e inferiore a uno.

Una certa variazione della domanda autonoma dà come risultato una variazione maggiore della produzione e del reddito, a causa del variare della domanda indotta in risposta alla iniziale variazione della produzione, a sua volta attivata dalla variazione della domanda autonoma.

Più alta è la propensione al consumo, più elevato è il valore del moltiplicatore, perché maggiore risulta la variazione della domanda per consumi a fronte di una data variazione iniziale della domanda autonoma.

Più alta è la propensione al consumo, più elevato è il moltiplicatore

Si osservi che *più alta è la propensione al consumo, più elevato è il valore del moltiplicatore*. Se essa fosse ad esempio di 0,8, il moltiplicatore assumerebbe un valore di 5 ($= 1 : (1 - 0,8)$). Il concetto di moltiplicatore non è del tutto nuovo. L'abbiamo utilizzato, implicitamente, tutte le volte che abbiamo analizzato il processo di aggiustamento tra la domanda aggregata e il reddito. Un eccesso di domanda fa crescere la produzione (il reddito) e i consumi. Nella tabella 13.6, mediante il moltiplicatore, possiamo calcolare immediatamente l'incremento di reddito necessario per raggiungere l'equilibrio a fronte di un eccesso di domanda di 400 (prima riga):

$$\begin{array}{ccccccc} 1.000 & = & 2,5 & \times & 400 \\ \text{(incremento di reddito} & & \text{(moltiplicatore)} & & \text{(produzione aggiuntiva} \\ \text{necessario per raggiungere} & & & & \text{uguale alla differenza} \\ \text{il reddito di equilibrio} & & & & \text{tra domanda e offerta)} \\ \text{di 2.500)} & & & & \end{array}$$

Più in generale, ogniquale volta vi è un incremento nel livello degli investimenti desiderati, il moltiplicatore ci consente di calcolare l'incremento di reddito che ristabilisce l'equilibrio tra domanda e offerta aggregata.

Supponiamo un incremento degli investimenti di 100 e una propensione al consumo di 0,6.

L'incremento del reddito sarà:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c} \Delta I = 2,5 \cdot 100 = 250$$

È possibile esaminare gli incrementi successivi di reddito e domanda indotta (consumi) che portano al risultato finale di 250 (tabella 13.7):

Tabella 13.7

	domanda addizionale		reddito addizionale
Δ investimento	100,0	\rightarrow	100,0
Δ_1 consumo	60,0	$\swarrow \times 0,6$	60,0
Δ_2 consumo	36,0	$\swarrow \times 0,6$	36,0
Δ_3 consumo	21,6	$\swarrow \times 0,6$	21,6
Δ_4 consumo	13,0	$\swarrow \times 0,6$	13,0
.	.		.
.	.		.
.	.		.
$\Delta I +$	100,0		
$\Delta_1 C + \Delta_2 C + \Delta_3 C + \dots$	150,0		
aumento di domanda	250,0	aumento di reddito	250,0

Una crescita della domanda accresce produzione e reddito di un pari ammontare; aumenta di conseguenza il consumo, crescono ancora la produzione e il reddito, e così via, fino a che l'incremento del reddito uguaglia l'incremento della domanda.

In termini grafici abbiamo la situazione illustrata in figura 13.10. Un aumento degli investimenti di AB determina una crescita del reddito da Y_0 a Y_1 , di un ammontare KE. Poiché le due rette delle domande aggregate sono parallele, si ha $AB = HF$. Il reddito aumenta di KE, perciò più degli investimenti HF. In equilibrio l'incremento di reddito ΔY_0 è uguale all'incremento di domanda ΔD_0 e la parte dell'incremento di domanda diversa dall'investi-

**In equilibrio
l'incremento
del reddito
è uguale
all'incremento
della domanda
aggregata**

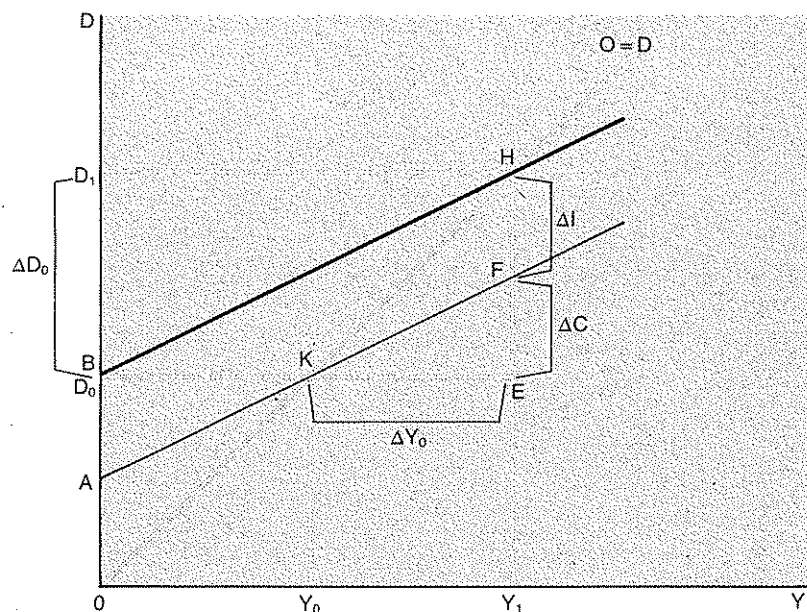


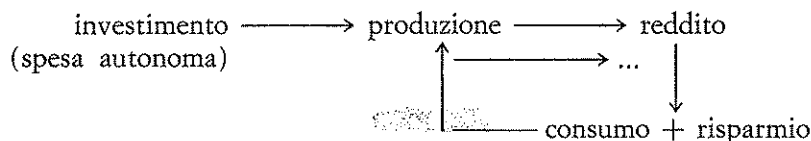
Fig. 13.10 - $\Delta Y_0 = KE$ è l'incremento di reddito dovuto all'incremento degli investimenti $\Delta I = AB = FH$. L'aumento del reddito è uguale all'incremento di domanda aggregata ΔD_0 , $KE = EH$, ed è perciò maggiore dell'aumento degli investimenti di un ammontare $HE - HF = FE$. Questa differenza rappresenta l'aumento del consumo dovuto all'incremento KE del reddito. Questo aumento indotto della domanda è l'effetto del moltiplicatore.

mento è l'incremento della domanda per consumi (il segmento FE) generata dall'incremento di reddito.

Abbiamo perciò:

$$KE = HF + FE$$

Il processo descritto si può così riassumere (la freccia sta per "determina")



**Il limite
dell'espansione
del reddito
è il reddito
potenziale**

Secondo lo schema esposto, un qualsiasi aumento di domanda dovrebbe generare un incremento di produzione. C'è però un **limite** all'espansione della produzione rappresentato dal **reddito potenziale**. Una domanda complessiva maggiore del reddito potenziale sollecita una produzione che non può essere offerta perché la capacità produttiva degli impianti è già totalmente utilizzata; il reddito cresce in termini solo **nominali**, l'adeguamento del valore dell'offerta al valore della domanda avviene mediante un *aumento dei prezzi* dei beni offerti. In termini reali, come quantità di merci prodotta, il reddito resta immutato.

Il collasso degli scambi e dell'occupazione, e le perdite delle imprese che si vanno registrando oggi, sono fra le peggiori della storia moderna. Nessun paese ne è esente. Le privazioni e (ciò che talvolta è peggio) le preoccupazioni che esistono oggi in milioni di case di tutto il mondo, sono enormi. Nei tre principali paesi industriali, Stati Uniti, Gran Bretagna e Germania, dodici milioni di lavoratori dell'industria sono disoccupati. Ma non sono sicuro che la miseria umana non sia anche maggiore nei grandi paesi agricoli (Canada, Australia, America Latina) dove milioni di piccoli coltivatori si vedono rovinati da una caduta dei prezzi dei loro prodotti di entità tale che gli introiti percepiti con la vendita dei raccolti sono inferiori a quello che è costato produrli. Infatti, la caduta dei prezzi delle principali derrate quali grano, lana, zucchero, cotone e, in sostanza, la maggior parte dei prodotti agricoli, è stata addirittura catastrofica. Per la maggior parte questi prezzi sono oggi inferiori al livello d'anteguerra; mentre i costi, come tutti sappiamo, rimangono ben al di sopra di quel livello. Si dice che a Liverpool, una settimana o due fa, il grano si vendesse al prezzo più basso dai tempi di Carlo II, vale a dire al prezzo più basso degli ultimi 250 anni. Come è possibile che i contadini vivano in queste condizioni? Evidentemente è impossibile.

Si potrebbe pensare (infatti, alcuni austeri cittadini lo credono) che i bassi prezzi siano un vantaggio, poiché quello che perde il produttore guadagna il consumatore. Ma così non è perché chi di noi lavora, e siamo la stragrande maggioranza, può consumare solo se produce: sicché qualsiasi cosa interferisca nel processo di produzione interferisce anche in quello di consumo.

La ragione di ciò è che infiniti ostacoli si frappongono ad una caduta uniforme dei costi e dei prezzi di tutte le merci. Per esempio: i costi-salario di quasi tutti gli industriali sono praticamente immutati. Osservate come funziona il circolo vizioso: i prezzi della lana e del grano cadono. Bene per i consumatori inglesi di grano e di tessuti, viene da pensare. Ma i produttori di lana e di grano, ottenendo troppo poco in cambio dei loro prodotti, non possono procedere ai consueti acquisti di prodotti inglesi. Di conseguenza i consumatori inglesi, che lavorino anche alla produzione di questi beni, si trovano disoccupati. A che servono i beni a buon mercato quando diminuiscono i redditi?

Quando al Dr. Johnson, in visita all'isola di Skye, dissero che si potevano comprare venti uova per un soldo, questi commentò: "Sir, da ciò non arguisco che nella vostra miserabile isola le uova siano abbondanti, ma che siano scarsi i soldi".

Bassi prezzi dovuti ad una maggiore efficienza ed abilità nell'arte della produzione sono veramente un vantaggio. Ma bassi prezzi che significhino la rovina del produttore sono una delle peggiori calamità economiche che possano verificarsi.

Sarebbe ingiusto dire che non prendiamo le cose seriamente. Dubito tuttavia che le stiamo prendendo con serietà sufficiente. Con l'inattività forzata di milioni di individui si sta sprecando una ricchezza potenziale sufficiente a compiere mirabilia. Con i lavoratori e le fabbriche

* Lettura tratta da J.M. KEYNES, *Esortazioni e profezie*, Il Saggiatore, Milano, 1968, pp. 120-126.

oggi oziose si potrebbero produrre ogni giorno beni del valore di molti milioni di sterline, con tanto maggiore soddisfazione e beneficio degli stessi lavoratori. Dobbiamo affrontare la situazione con la fermezza di propositi e lo spirito di iniziativa che metteremmo in una guerra in cui si giuoca il tutto per tutto. Eppure sembra che ci pesi addosso un'inerzia generale. A mio avviso, la peculiarità della situazione odierna sta nel fatto che si possono sollevare obiezioni a quasi tutti i rimedi finora proposti, benché alcuni siano, ovviamente, migliori di altri. Tutte le diverse e opposte linee politiche hanno qualche cosa da offrire. Eppure non ne adottiamo neppure una.

Il peggio è che abbiamo un'ottima scusa per non fare nulla. Per buona parte, infatti, il rimedio esula dai nostri poteri. Il problema è di natura internazionale e, per un paese che dipende per tanta parte dal commercio internazionale come la Gran Bretagna, vi sono limiti rigorosi a ciò che possiamo fare da soli. Ma questo non è il solo motivo della nostra inazione. Né è motivo sufficiente, poiché qualche cosa esiste che possiamo fare da noi.

L'altro fondamentale motivo dell'inazione sta, a mio avviso, nel grave equivoco che pesa su quale sia azione utile e quale no. Vi sono oggi molti benpensanti, animati da amor di patria, i quali ritengono che la cosa più utile, da parte loro e dei loro concittadini, per rimediare la situazione, sia risparmiare *più* del solito. Costoso ritengono, cioè, che trattenendosi dallo spendere una quota di reddito superiore al solito, darebbero un contributo all'occupazione. Nel caso siano membri di consigli comunali o di contea, ritengono che la giusta politica in un momento come questo consista nell'opporsi all'allargamento della spesa per lavori pubblici o cose nuove.

In determinate circostanze tutto ciò sarebbe assolutamente giusto, ma nella situazione attuale, purtroppo, è assolutamente errato, ed estremamente dannoso: l'opposto del vero. Infatti, obiettivo del risparmio è la liberazione di manodopera per impiegarla nella produzione di beni capitali come case, fabbriche, strade, macchine e simili. Ma quando vi sia già una forte eccedenza di manodopera disponibile a questo scopo, il risultato del risparmio è soltanto quello di aumentare questa eccedenza e quindi di aumentare il numero di disoccupati. Inoltre, quando un individuo è escluso dal lavoro, in questo o in qualsiasi altro modo, la sua ridotta capacità di acquisto determina ulteriore disoccupazione fra coloro che dovrebbero produrre quanto egli non è più in grado di acquistare. E la situazione continua a peggiorare in un circolo vizioso. La valutazione migliore che posso formulare è che, quando si risparmiano cinque scellini, si lascia senza lavoro un uomo per una giornata. Un risparmio di cinque scellini contribuisce alla disoccupazione nella misura di un uomo per un giorno, e via aumentando in proporzione. Per contro, tutte le volte che si fa un acquisto si aumenta l'occupazione anche se, volendo incrementare l'occupazione di questo paese, deve trattarsi di beni di produzione nazionale. Dopo tutto si tratta di elementare senso comune. Infatti, se comperate dei beni qualcuno dovrà produrli mentre se non ne comperate i negozi non esauriranno le scorte, non rinnoveranno gli ordini e qualcuno sarà licenziato.

Perciò, a voi massaie patriottiche: domani precipitatevi fuori di buon mattino e mettete le mani su quei meravigliosi "saldi" annunciati ovunque. Farete del bene a voi stesse, poiché mai la merce è stata più a buon mercato, più a buon mercato di quanto abbiate mai sognato. Fate una scorta di biancheria per la casa, di lenzuola, di coperte e di tutto ciò che vi occorre. Ed abbiatevi inoltre la soddisfazione di contribuire all'occupazione, alla ricchezza del paese, perché con que-

sto mettete in moto l'attività produttiva dando occasione di lavoro e speranze al Lancashire, allo Yorkshire e a Belfast.

Vi sono altri esempi. Fate tutto ciò che occorre per soddisfare le migliori esigenze vostre e della vostra casa, apportate migliorie, costruite. Ciò che abbisogna in questo momento, infatti, non è stringere la cinghia, ma creare un'atmosfera di espansione, di attività: intraprendere, comperare, produrre. Prendiamo il caso estremo: supponiamo di sospendere completamente la spesa del nostro reddito e di risparmiare molto. Allora? Saremmo tutti senza lavoro e fra non molto non avremmo più reddito spendibile, nessuno si arricchirebbe di un penny e, per concludere, moriremmo tutti di fame: il che sarebbe senza dubbio la giusta ricompensa al nostro rifiuto di comperare l'uno dall'altro, di lavarci reciprocamente il bucato, tutte cose che sono il nostro modo di vivere. Lo stesso vale, ed a maggior ragione, per l'attività degli enti locali. Questo è il momento in cui le amministrazioni locali devono darsi da fare con tutti i lavori e le migliorie che abbiano un senso.

L'ammalato non ha bisogno di riposo: ha bisogno di esercizio. Non potete dare lavoro alla gente contenendo la spesa; rifiutando di ordinare nuova merce, riducendovi all'inattività. Al contrario l'attività, di qualsiasi tipo, è il solo mezzo per rimettere in moto gli ingranaggi del processo economico e della produzione di ricchezza.

Anche sul piano nazionale mi piacerebbe che si ideassero e si attuassero progetti di grandezza e di magnificenza. Ho letto pochi giorni or sono di una proposta per costruire una nuova grande strada, un largo viale parallelo allo Strand, sulla riva del Tamigi, come arteria di collegamento veloce fra Westminster e la City. Questo è il concetto. Ma vorrei vedere qualche cosa di ancora più grande. Per esempio, perché non abbattere tutta la parte meridionale di Londra, da Westminster a Greenwich, e farne una cosa splendida: alloggiare in zona più prossima al luogo di lavoro molta più gente di adesso, in case migliori, con tutte le comodità moderne, ed allo stesso tempo dedicare centinaia di ettari a piazze, viali, parchi e spazi pubblici, ottenendo, a lavoro finito, un'opera magnifica a vedersi ed allo stesso tempo utile alla vita degli uomini. Non darebbe lavoro alla gente? Certamente! È forse meglio che rimangano disoccupati e in miseria a far la fila per il sussidio? No di certo.

Queste sono, dunque, le osservazioni principali che vorrei faceste vostre: prima di tutto, sottolineare l'estrema gravità della situazione che vede quasi un quarto della nostra popolazione attiva senza lavoro; in secondo luogo, che il male ha dimensioni mondiali e che non possiamo rimediarvi da soli; terzo, che possiamo purtuttavia fare qualche cosa per conto nostro, e questo qualche cosa deve avere carattere di attività, di fare, di spendere, di dar vita a grandi iniziative.

Ma ho un ultimo tema da sottoporvi. Immagino che uno dei motivi per cui alcuni si scandalizzeranno delle mie proposte sia il timore che siamo troppo poveri per poterci permettere ciò che, appunto, costoro considerano una prodigalità pazza. Costoro sono convinti che noi siamo poveri, troppo più poveri di quanto eravamo e che abbiamo soprattutto bisogno di fare il vestito con la stoffa di cui disponiamo, con il che si intende ridurre i consumi, ridurre il livello di vita, lavorare di più e consumare di meno: e questo sarebbe il modo per uscire dai pasticci. A mio giudizio, tale convinzione contrasta con la realtà. Abbiamo tutta la stoffa che vogliamo e ci manca solo il coraggio di tagliare l'abito. Desidero quindi fornirvi alcuni dati incoraggianti affinché possiate avere una visione più ampia della forza economica del nostro paese.

Permettetemi, prima di tutto, di ricordarvi l'ovvio. La massa della popolazione sta vivendo molto meglio di quanto vivesse prima. Noi stiamo mantenendo, come disoccupati, quasi un quarto della nostra popolazione attiva, ad un livello di vita superiore a quello che possono permettersi i lavoratori della maggior parte degli altri paesi. Ciò nonostante la ricchezza nazionale continua ogni anno ad aumentare. Dopo aver corrisposto salari più elevati di quelli esistenti, per esempio, in Francia e in Germania, dopo aver mantenuto un quarto della nostra popolazione disoccupata, dopo aver aumentato in misura non trascurabile le attrezzature in termini di abitazioni, strade, centrali elettriche, eccetera, ci rimane ancora un attivo da dare in prestito a paesi stranieri, attivo che nel 1929 è stato superiore a quello destinato a tale scopo da qualsiasi paese del mondo, Stati Uniti compresi.

Come è possibile? Se avessero ragione i pessimisti, quelli che ci credono terribilmente inefficienti, troppo prodighi e sempre più poveri, sarebbe ovviamente impossibile. Possiamo farlo solo perché i pessimisti hanno torto marcio. Non siamo ricchi come potremmo essere se amministrassimo meglio le cose nostre invece di pasticciarle in questo modo. Ma non siamo inefficienti, non siamo poveri, non stiamo mangiandoci il capitale. Al contrario. Manodopera e aziende sono incredibilmente più produttivi di quello che erano. Il reddito nazionale sta aumentando assai rapidamente. Per questo ce la facciamo.

Permettetemi di fornire alcune cifre. In rapporto ad un anno recente come il 1924, la produttività *pro capite* è aumentata probabilmente del 10 per cento. Vale a dire che possiamo produrre la stessa quantità di ricchezza impiegando il 10 per cento di manodopera in meno. In confronto all'anteguerra l'aumento della produzione *pro capite* raggiunge probabilmente il 20 per cento. Indipendentemente da mutamenti nel valore monetario, il reddito nazionale è andato probabilmente aumentando di non meno di 100 milioni di sterline l'anno financo nel 1929, con quell'enorme massa di disoccupati (naturalmente non può essere altrettanto favorevole oggi). Al tempo stesso abbiamo attuato quasi una rivoluzione, senza chiasso, nella distribuzione dei redditi, in senso egualitario.

Siate dunque certi che i nostri sono dolori di crescita non reumatismi della vecchiaia. Noi non sfruttiamo tutte le occasioni di cui disponiamo, non riusciamo a dare sbocco all'enorme aumento delle nostre capacità produttive. Non dobbiamo quindi chiuderci nel guscio, dobbiamo buttarci fuori. La cura deve consistere in attività, audacia, iniziativa, sia sul piano individuale che sul piano nazionale.

(Gennaio 1931)

SCHEMA RIASSUNTIVO

Il rapporto tra spesa per consumi e il reddito da cui la spesa trae origine è alquanto stabile, almeno nel breve periodo. Noto il reddito di un periodo si può, mediante il rapporto consumo/reddito, conosciuto come propensione al consumo, determinare il livello dei consumi globali. La spesa per consumi dipende dal reddito, è indotta da esso. Se tutto il reddito fosse speso in consumi, domanda e offerta globale sarebbero sempre in equilibrio. Ma poiché non tutto il reddito è speso in consumi, esiste sempre una differenza tra il reddito (l'offerta) e la spesa per consumi (la domanda). Un qual-

che equilibrio tra reddito e domanda si ha se interviene una spesa autonoma (dal reddito) a colmare il vuoto tra reddito e consumi. Nel capitolo si è mostrato che esiste sempre un **reddito di equilibrio**, un reddito cioè che fronteggia una domanda globale di pari ammontare, per consumi e per investimenti (domanda autonoma). Il reddito di equilibrio dipende dal livello della domanda autonoma e dal valore del moltiplicatore, il quale è tanto più elevato quanto maggiore è la propensione al consumo della collettività.

Alcune domande sono d'aiuto per fissare i concetti principali.

- Che cosa significa reddito d'equilibrio?
- Si fornisca una definizione di propensione al consumo media e marginale.
- Come funziona il meccanismo di aggiustamento delle differenze ex-ante tra reddito e spesa globale?
- Che legame esiste tra il moltiplicatore e la domanda indotta?
- Perché più elevata è la propensione al consumo, maggiore è il valore del moltiplicatore?
- Se la propensione al consumo è 0,8 e la spesa autonoma 1.000, a quanto ammonta il reddito di equilibrio?
- Per un reddito di equilibrio di 5.000 e con una propensione al consumo di 0,7, a quanto ammonta il risparmio della collettività?
- Se in un certo momento l'offerta aggregata è 1.000 e la domanda 1.200, con una propensione al consumo di 0,8, di quanto deve aumentare il reddito perché si ristabilisca l'uguaglianza tra offerta e domanda aggregata?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Sulla funzione del consumo e sul moltiplicatore utili e sufficientemente semplici sono: M. Dardi e P. Tani, *Appunti di macroeconomia*, Cedam, Padova, 1977, cap. III; S. Baldone, *Produzione e distribuzione del reddito*, Il Mulino, Bologna, 1976, cap. III; L. Rampa, *L'economia keynesiana*, ISEDI, Milano, 1977; di quest'ultimo anche la voce "Reddito" del *Dizionario di Economia Politica*, Boringhieri, Torino, 1982, vol. 2.

14. I FATTORI CHE DETERMINANO GLI INVESTIMENTI

SOMMARIO

La domanda per investimenti è una componente della domanda aggregata che non dipende dal reddito e per questo motivo viene detta domanda autonoma. Poiché l'andamento del reddito dipende dall'andamento della domanda autonoma, è importante capire i motivi che spingono o meno gli imprenditori ad investire.

Gli investimenti non hanno importanza solo in quanto elementi della domanda aggregata; essi sono il mezzo attraverso cui si modifica la capacità produttiva dell'economia sia in senso quantitativo che qualitativo. Gli investimenti sono nuovi strumenti di produzione e come tali, generalmente, incorporano le tecniche produttive più efficienti, che consentono minori costi e maggiori profitti; a volte, però, la realizzazione di investimenti che incorporano nuove tecnologie genera disoccupazione del lavoro.

14.1 INTRODUZIONE

La spesa per investimenti non rappresenta la maggiore componente della domanda complessiva, ma è certamente quella più variabile nel tempo.

Nella contabilità nazionale si distinguono gli investimenti in:

- a.* macchinari, impianti, edilizia non residenziale;
- b.* edilizia residenziale;
- c.* opere pubbliche;
- d.* scorte.

In questo capitolo ci occupiamo degli investimenti fissi delle imprese, cioè degli investimenti in macchinari, impianti e edifici non residenziali, rinviando al capitolo 16 l'esame, per cenni, del secondo e terzo tipo di investimenti. Delle scorte ci siamo già occupati nei capitoli precedenti.

Nel nostro paese la spesa delle famiglie per consumi sul reddito nazionale lordo rappresenta circa il 64% del reddito della collettività e la spesa per investimenti circa il 17%; la parte rimanente è spesa dal settore pubblico e dell'estero, come vedremo nel capitolo 16.

La situazione non è sempre stata questa. La figura 14.2 mostra che la quota della spesa per investimenti sul reddito nazionale è stata inferiore al 10% per il periodo 1861-1900 per poi salire a valori medi vicini al 18% nel primo decennio del secolo, negli anni del governo Giolitti, ridursi durante la guerra e risalire negli anni venti. Dopo la crisi mondiale del '29 la quota degli investimenti aumenta, per la politica di riarmo, con la guerra d'Africa. Negli anni del "miracolo economico", 1950-1963, essa tocca un nuovo massimo, spinta prima dall'esigenza della ricostruzione e poi stimolata dalla concorrenza estera e dalle esportazioni, con l'ingresso del nostro paese nel mercato comune europeo (MEC). In seguito la quota degli investimenti oscilla intorno a livelli inferiori. La quota di investimenti in impianti e macchinari segue lo stesso andamento della quota complessiva di investimento.

Va osservato che, a differenza dei periodi precedenti, nel secondo dopoguerra l'intervento dello Stato nella vita economica è notevolmente aumentato e la spesa pubblica sul reddito nazionale è conseguentemente salita. Nella figura 14.2 la quota di spesa indicata con "Altro" è quasi tutta imputabile all'intervento pubblico. Rinviamo al capitolo 26 per un esame più approfondito di queste vicende.

Nel capitolo precedente abbiamo appreso che il livello del reddito dipende dal valore del moltiplicatore, cioè dalla propensione al consumo, e dalla spesa per investimenti. Se la spesa per investimenti subisce fluttuazioni da periodo a periodo, anche il reddito segue la variazione dell'investimento. Considerando che la propensione al consumo, e perciò il valore del moltiplicatore, sono stabili nel breve periodo, diventa cruciale capire in base a quali elementi gli imprenditori decidono la realizzazione o meno dei progetti di investimento.

Fondamentale importanza hanno le **aspettative di profitto** degli imprenditori, vale a dire le previsioni che essi fanno sull'andamento futuro dell'economia.

Gli imprenditori si formano aspettative di breve e di lungo termine.

Le prime hanno come oggetto le vendite attese nel periodo immediatamente successivo; in base ad esse gli imprenditori decidono la quota di utilizzazione della capacità produttiva installata e quanto lavoro occupare. Le aspettative a breve termine decidono dunque la produzione del futuro prossimo, di domani.

Le aspettative a lungo termine riguardano invece le possibilità che si hanno in un futuro più lontano di vendere con profitto una maggior quantità di prodotto rispetto alle potenzialità correnti, e coinvolgono perciò decisioni di allargamento della capacità produttiva. Queste previsioni sono per loro natura estremamente incerte, e sulla loro formazione agisce una molteplicità di fattori, sia economici sia di natura "politica" e "sociale", legati cioè alla capacità di controllo sul sistema economico che gli imprenditori posseggono.

La spesa per investimenti fluttua ampiamente da periodo a periodo

Le aspettative a lungo termine influenzano le decisioni di investimento

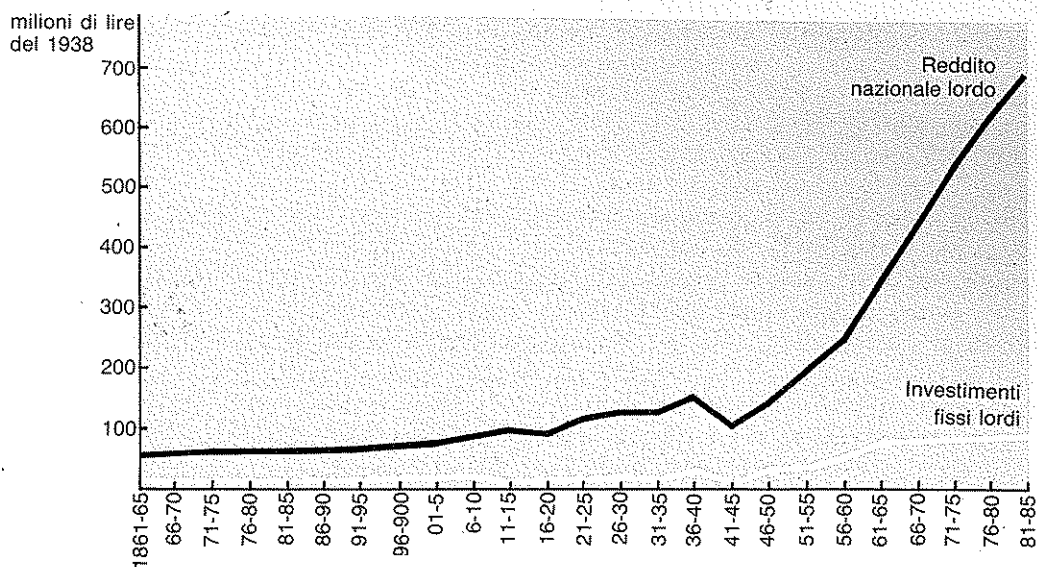
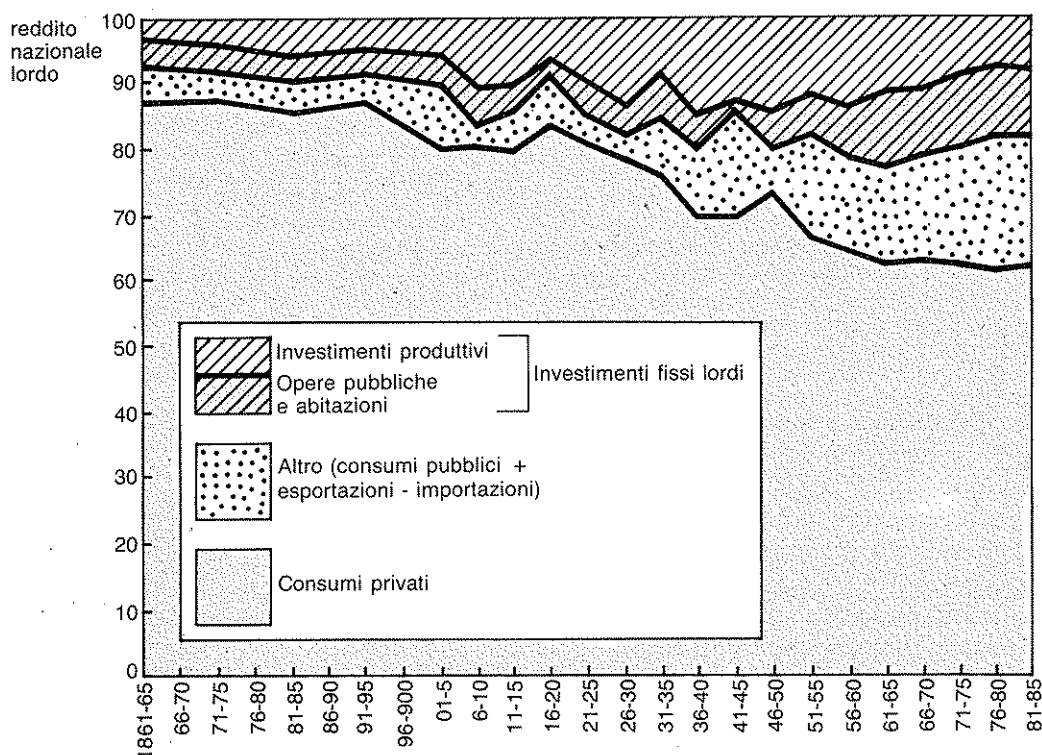


Fig. 14.1 (sopra) - Dinamica degli investimenti fissi lordi e del reddito nazionale lordo dal 1861 al 1985 valutati a prezzi costanti del 1938.⁽¹⁾

Fig. 14.2 (sotto) - Andamento delle quote di spesa sul reddito nazionale lordo dal 1861 al 1985.⁽¹⁾



⁽¹⁾ Fonte: ISTAT, *Annuario di contabilità nazionale*, Roma, 1983; BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, 1985.

La domanda di beni di investimento è quindi condizionata da una pluralità di elementi di ordine sia economico che politico, ed è molto variabile di periodo in periodo. Questa variabilità appare chiara nella successiva figura 14.3 e contrasta con la assai più accentuata stabilità che abbiamo incontrato nella tabella 13.2 relativa alla spesa per consumo (propensione media al consumo).

Il consumo è una componente stabile del reddito nazionale; l'investimento, al contrario, è instabile.

È molto difficile formulare una spiegazione esauriente del livello degli investimenti e per questo motivo Keynes ha definito le motivazioni a investire come **animal spirits** (= istinti), cioè un insieme di elementi razionali e irrazionali che guidano la condotta dell'imprenditore.

Concentriamo la nostra attenzione sugli elementi razionali delle decisioni di investimento, lasciando sullo sfondo quel complesso di elementi più legati a valutazioni soggettive, difficilmente traducibili in grandezze misurabili, che abbiamo indicato con il termine di *aspettative*.

Keynes definisce le motivazioni ad investire "animal spirits"

14.2 LE DECISIONI DI INVESTIMENTO

Il singolo imprenditore deve innanzitutto valutare il **costo iniziale** di un progetto di investimento, che è uguale al costo di acquisizione dell'impianto più le spese di installazione o al costo in materiali e lavoro che egli sostiene se l'impianto viene realizzato all'interno dell'impresa.

L'imprenditore deve valutare il costo iniziale del progetto di investimento...

È necessario poi che egli stimi i ricavi che si attende di conseguire in futuro dalla vendita delle merci prodotte mediante il nuovo impianto. Deve pertanto prevedere la produzione futura, il prezzo a cui si può ragionevolmente vendere il prodotto sul mercato, le possibilità di vendita.

La produzione delle merci comporta il sostenimento di costi correnti per materie prime e semilavorati, energia, lavoro. È necessario prevedere gli impieghi di materie, energia, lavoro per unità di prodotto e in questo l'imprenditore è aiutato dalla conoscenza delle caratteristiche della tecnica produttiva incorporata nel nuovo impianto.

Deve poi prevedere i prezzi dei diversi mezzi di produzione e l'andamento futuro dei salari dei lavoratori.

... i costi di produzione futuri...

Infine è necessario stimare per quanti anni il nuovo bene capitale si potrà impiegare in modo economicamente conveniente. La vita economica di un impianto, cioè il numero di anni in cui fornirà risultati economici positivi, può essere inferiore alla sua vita tecnica (*obsolescenza economica*) se si prevede che possano essere disponibili in futuro macchinari più efficienti per la produzione della stessa merce.

... la vita economica dell'impianto...

Il calcolo dell'imprenditore non è semplice, perché egli deve prevedere l'andamento futuro dei prezzi e dei salari, dal momento in

... i ricavi di vendita futuri

cui l'impianto entra in funzione fino al momento in cui cesserà di operare.

La differenza per ciascun anno tra i ricavi e i costi correnti rappresenta i **ricavi netti futuri attesi** dell'anno.

L'imprenditore decide di investire se la somma dei ricavi netti futuri attesi supera il costo iniziale dell'investimento in modo da ottenere un profitto più elevato di quello conseguibile investendo una somma di pari ammontare sul mercato finanziario.

Vediamo mediante un esempio numerico la formazione della scelta dell'imprenditore. Supponiamo un progetto di investimento con vita economica stimata in tre anni, avente costo iniziale $C = 237$ e ricavi netti attesi nei tre anni $R_1 = 100$, $R_2 = 120$, $R_3 = 90$. La somma dei ricavi netti, 310, supera il costo del progetto, 237, e l'investimento appare conveniente. Ma questo è vero solo in prima approssimazione. Il costo iniziale si riferisce all'anno corrente, mentre i ricavi netti si riferiscono a date future. Disporre oggi di una certa somma è preferibile che disporre della stessa somma tra uno, due o più anni. Un modo per rendere equivalente la somma oggi e la stessa somma in futuro ci è fornito dalla matematica finanziaria ed è quello di scontare la somma futura per gli interessi calcolati ad un dato tasso, ad esempio il tasso che le banche chiedono sui prestiti concessi ai clienti. Se questo tasso i è del 10%, 100 lire oggi equivalgono a 110 lire dopo un anno; ma ugualmente le 110 lire ottenibili tra un anno equivalgono a 100 lire di oggi. Questa seconda operazione è il calcolo del **valore attuale**.

Nel regime di capitalizzazione composta la formula, come è noto, è la seguente:

$$VA = \frac{1}{1+i} R_1 + \frac{1}{(1+i)^2} R_2 + \dots + \frac{1}{(1+i)^n} R_n$$

nella quale $(1+i)$ è chiamato **fattore di sconto**.

Possiamo dunque calcolare il valore attuale dei ricavi netti futuri attesi. Nel nostro esempio, R_1 si sconta per un periodo, R_2 per due periodi, R_3 per tre periodi, e si ottiene:

$$\begin{aligned} VA &= \frac{100}{(1+0,10)} + \frac{120}{(1+0,10)^2} + \frac{90}{(1+0,10)^3} = \\ &= 258 > 237 \text{ costo dell'investimento} \end{aligned}$$

Ad un tasso di interesse del 10%, la somma dei ricavi netti attesi supera il costo iniziale dell'investimento e consente all'imprenditore un guadagno pari alla differenza $258 - 237 = 21$. Se il tasso di interesse fosse stato del 20%, il valore attuale (VA) dei ricavi netti attesi sarebbe risultato di 219, inferiore al costo iniziale dell'investimento, e il progetto non avrebbe avuto corso.

Esiste dunque un tasso di interesse, compreso tra il 10% e il 20%, che rende la somma scontata dei ricavi netti futuri uguale al costo dell'investimento. Per tentativi si individua nel 15% il tasso di interesse cercato.

*Ogni progetto di investimento ha un tasso di interesse che uguaglia il valore attuale dei ricavi netti futuri attesi al costo dell'investimento; questo tasso rappresenta la misura % del rendimento dell'investimento e ad esso Keynes ha attribuito il termine di **efficienza marginale del capitale**.*

Una volta determinato il tasso di rendimento, l'imprenditore lo confronta con il tasso di interesse che potrebbe realizzare in forme alternative di investimento finanziario.

L'imprenditore decide di realizzare il progetto di investimento se il suo tasso di rendimento supera il tasso di interesse corrente.

In caso contrario l'imprenditore avrebbe convenienza ad impiegare la somma destinata al progetto di investimento nell'acquisto di attività finanziarie (obbligazioni, BOT, depositi bancari, ...).

14.3 LA DOMANDA DI INVESTIMENTI

Gli imprenditori possono avere di fronte più progetti di investimento, ognuno con un suo tasso di rendimento.

Ordiniamo i diversi progetti di tutte le imprese del sistema economico in base al tasso di rendimento, per primi quelli con tasso di rendimento più elevato e a mano a mano tutti gli altri, come nell'esempio della tabella 14.1.

Tabella 14.1

Ordine dei progetti	Costo del progetto	Tasso di rendimento (%)
1	200	34
2	150	30
3	300	27
4	50	21
5	237	15
6	250	11
7	90	7

Se il tasso di interesse corrente è del 10%, si potranno realizzare con profitto i primi sei progetti; la domanda di investimenti dell'economia sarà pertanto di 1.187 (= somma dei loro costi). Se il tasso di interesse passa al 20%, solo i primi quattro risulteranno convenienti e la domanda per investimenti si ridurrà a 700.

Per il sistema economico nel suo complesso, date le aspettative, la domanda di investimenti decresce al crescere del saggio di interesse.

Questa è una prima parte della teoria keynesiana dell'investimento.

Keynes sostiene però che il ruolo delle aspettative è decisivo; se il tasso di interesse cala ma le aspettative degli imprenditori contemporaneamente peggiorano e i tassi di rendimento dei singoli progetti diminuiscono (perché ad esempio mutano in peggio le previsioni sull'andamento futuro dei salari o sul prezzo del petro-

Si realizzano i progetti il cui tasso di rendimento supera il tasso di interesse corrente

Le aspettative
sono mutevoli

lio, generando attese di aumento nei costi di produzione e di minori ricavi netti futuri), l'ammontare complessivo degli investimenti, pur a fronte di una riduzione dell'interesse, può diminuire anziché aumentare.

Le aspettative si formano sotto l'influenza delle più diverse circostanze: un cambiamento politico nella compagine governativa può essere ritenuto favorevole o svantaggioso per gli imprenditori, inducendoli a ottimismo o a pessimismo riguardo al futuro; analogo effetto può avere un discorso da parte di un leader politico della maggioranza o dell'opposizione.

Le stesse indagini degli istituti di previsione economica, condotte spesso attraverso questionari rivolti agli imprenditori, possono contribuire a formare le aspettative. Se la maggioranza degli intervistati esprime valutazioni pessimistiche sul futuro andamento degli affari, la pubblicazione dei risultati dell'indagine può influenzare il comportamento degli altri imprenditori, inducendoli a rinviare l'esecuzione di progetti di investimento in attesa di tempi migliori: con la conseguenza che effettivamente gli affari andranno a rilento, la domanda complessiva sarà stagnante e il reddito sarà inferiore al livello che ragionevolmente avrebbe potuto raggiungere.

14.4 ALTRE SPIEGAZIONI DELLA DOMANDA DI INVESTIMENTI

La relazione keynesiana tra investimenti e saggio di interesse lascia in ombra l'influenza della **distribuzione del reddito tra profitti e salari** sulla domanda per investimenti.

La distribuzione
del reddito
influenza
la domanda
per investimenti

Le variazioni osservate nel rapporto profitti/salari sono un indice di come si sta modificando la distribuzione del reddito; una riduzione nel rapporto profitti/salari implica che la distribuzione del reddito sta mutando a favore dei lavoratori, influenzando negativamente le aspettative degli imprenditori, perciò i profitti attesi e dunque l'incentivo corrente ad investire.

Il profitto non funge solo da incentivo all'investimento, contribuisce anche al suo finanziamento, in luogo o in aggiunta al credito che può essere ottenuto dalle banche.

Come incentivo ad investire è importante il **profitto atteso**; come *fonte di finanziamento*, o meglio di autofinanziamento, conta il **profitto corrente**, quello realizzato nel passato recente, perché è da esso che si possono trarre i mezzi per finanziare l'investimento stesso.

Nel mondo delle imprese l'autofinanziamento ha un ruolo molto importante, al punto che quando diminuisce spesso diminuiscono anche gli investimenti.

Questo non significa che il credito delle banche non abbia rilevanza.

Per le piccole imprese, le quali godono generalmente di margini

di profitto ridotti, il credito bancario è decisivo e anzi è rilevante non tanto il saggio di interesse inteso come costo del credito, bensì la **disponibilità o meno di credito**. Progetti di investimento convenienti per la loro redditività, non possono a volte realizzarsi perché non trovano copertura finanziaria presso le banche. Alcuni economisti hanno messo in luce che gli investimenti, in certi casi, possono essere "tirati" dalla domanda. Vediamo come. Molte imprese decidono di investire per aumentare la loro quota di vendite su un mercato in espansione. L'investimento necessario è **indotto** dalla crescita della domanda e del reddito.

Il credito bancario è una fonte di finanziamento dell'investimento

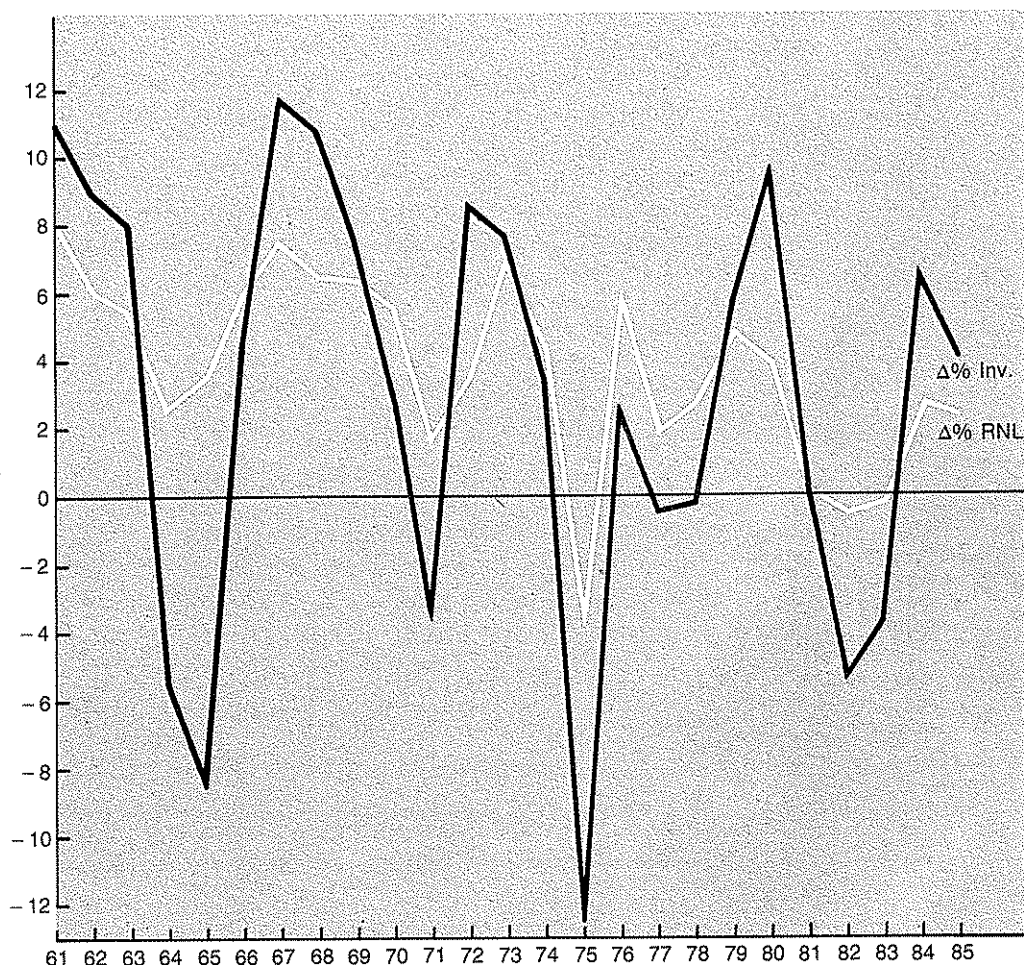


Fig. 14.3 - Andamento del tasso di variazione degli investimenti fissi lordi e del tasso di variazione del reddito nazionale lordo tra il 1961 e il 1985. Si noti la stretta correlazione tra i due tassi di variazione: quando uno sale anche l'altro sale, e viceversa; il movimento del tasso di variazione del reddito è solo più smorzato di quello dell'investimento.⁽²⁾

(2) Fonte: BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, anni vari.

L'investimento
può essere
indotto dalla
crescita del
reddito

La relazione tra aumento del reddito e investimento indotto viene detta **acceleratore**. Si impiega questo termine perché l'investimento viene indotto, accelerato, dal tasso di crescita dell'economia. Una economia che non si espande non ha investimento indotto. L'effetto espansionistico dell'acceleratore ha luogo però solo quando un settore opera al massimo della sua capacità produttiva; altrimenti è possibile soddisfare l'aumento di domanda aumentando il livello di utilizzazione degli impianti esistenti.

In realtà investimenti autonomi e investimenti indotti coesistono, tanto che la situazione rappresentata nel grafico in figura 14.3, che mette in luce una relazione diretta tra tasso di variazione degli investimenti fissi lordi e tasso di crescita del reddito, può essere interpretata o mediante la teoria keynesiana dell'investimento, secondo cui la variazione del reddito dipende dalla variazione degli investimenti, o secondo il principio dell'acceleratore, in base al quale la variazione degli investimenti segue la variazione del reddito. Una riprova questa di come sia difficile individuare un unico fattore esplicativo di un fenomeno così complesso come è la domanda per investimenti.

14.5 GLI INVESTIMENTI E LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA

L'investimento
accresce
la capacità
produttiva

Finora abbiamo posto l'enfasi sul ruolo degli investimenti in quanto componente della domanda aggregata.

Gli investimenti sono però anche il mezzo mediante il quale il sistema economico aumenta e ammodernizza la propria capacità produttiva, il proprio stock di capitale durevole.

Investire significa quindi **accrescere il reddito potenziale** dell'economia e consentire nei periodi futuri di soddisfare una maggiore domanda globale.

Vi sono due limiti all'espansione degli investimenti.

Il primo è rappresentato dalla capacità produttiva installata nei settori che producono beni di investimento: in ciascun periodo i beni di investimento prodotti non possono superare la potenzialità dell'offerta.

Il secondo limite è rappresentato dalla disponibilità della forza-lavoro: poiché ogni nuovo bene capitale richiede per il suo funzionamento un certo numero di lavoratori, può accadere che la massa dei nuovi beni capitali richieda complessivamente un incremento di occupazione tale da superare la disponibilità corrente di forza-lavoro. Una parte dello stock di beni capitali resterà inutilizzata, probabilmente la parte più vecchia che è anche la meno efficiente, e il reddito non potrà crescere quanto consentirebbe la capacità produttiva installata per carenza di forza-lavoro. L'ampia immigrazione nelle regioni del triangolo industriale in

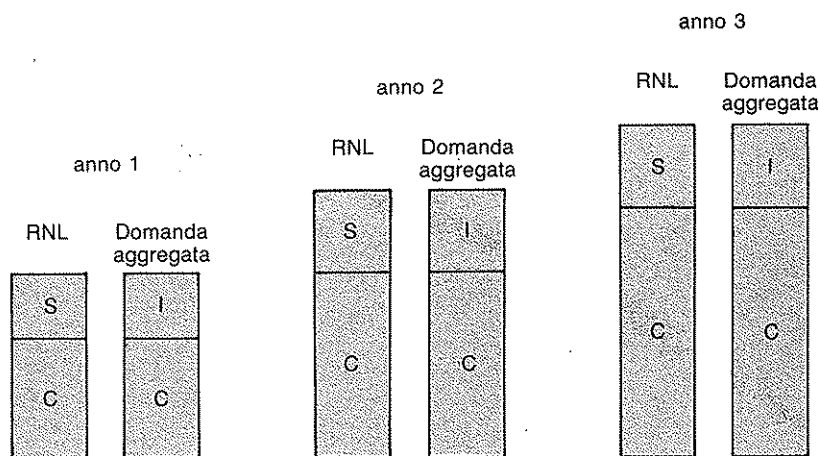


Fig. 14.4 - Un periodo dopo l'altro il reddito cresce per effetto degli incrementi di capacità produttiva, rendendo possibile un maggiore livello di consumo e di investimento.

Italia, nel secondo dopoguerra, ha avuto origine da uno sbilancio tra la crescita della forza-lavoro disponibile all'impiego nell'industria e la crescita della capacità produttiva. Per produrre di più, è stata importata forza-lavoro dalle regioni meridionali.

Il lavoro ha sempre dimostrato una notevole mobilità, trasferendosi da una regione all'altra e da un paese all'altro, e per questo l'eventualità che l'espansione del reddito possa essere limitata, nel lungo periodo, dall'insufficienza di lavoro appare abbastanza astratta.

I nuovi beni capitali poi non sono mai uguali a quelli già installati. Incorporano solitamente nuove tecniche produttive più efficienti, che risparmiano nell'impiego di materie prime o di energia, ma più spesso nell'impiego di manodopera. In tal modo si ricrea continuamente una situazione di abbondanza relativa di forza-lavoro: pensiamo che, ad esempio, la FIAT ha potuto ridurre da 140.000 a 90.000 unità i suoi dipendenti tra il 1980 e il 1985, mantenendo invariata la produzione grazie alla introduzione di processi produttivi robotizzati.

L'introduzione di tecniche produttive più efficienti è motivata dalla possibilità di aumentare i profitti. Risparmiando sull'impiego di lavoro o sull'energia, si riducono i costi di produzione e, a parità di prezzi di vendita, aumentano i profitti.

Il progresso tecnico avvantaggia sicuramente gli imprenditori e consente una crescita più elevata del reddito, ma tende a creare **disoccupazione tecnologica**.

I benefici del progresso tecnico tendono dunque a distribuirsi in maniera assai diseguale tra le classi sociali.

Diverse perplessità solleva inoltre la distinzione tra investimenti fissi *lordi* e *netti*.

La limitata disponibilità di forza-lavoro può essere un vincolo all'espansione del reddito

I nuovi beni capitali spesso risparmiano l'impiego del lavoro

**Investimenti
lordi e netti**

Gli investimenti lordi comprendono sia gli investimenti che sostituiscono la capacità produttiva obsoleta, sia gli investimenti che costituiscono una aggiunta netta di capacità produttiva, cioè gli investimenti netti. Ma spesso i nuovi beni capitali sostituiscono i vecchi in senso improprio, perché è spesso la loro introduzione a rendere "vecchi" gli impianti in attività, non tanto dal punto di vista tecnico-fisico, quanto da quello economico.

**L'efficienza
degli impianti**

La produzione ottenuta con i nuovi impianti, più efficienti, è meno costosa di quella realizzata con i "vecchi impianti" e a parità di prezzo di vendita dà luogo a profitti maggiori. Ciò può indurre gli imprenditori che hanno introdotto l'innovazione ad allargare la loro quota di mercato a danno dei concorrenti: attraverso una politica di sconti sul prezzo di vendita, mediante concessioni di facilitazioni finanziarie agli acquirenti, migliorando i servizi di assistenza alla clientela e così via.

L'obsolescenza

Gli imprenditori che producono con impianti meno efficienti vedono diminuire i loro profitti; i loro impianti diventano improvvisamente "vecchi", obsoleti, anche se sono tecnicamente in ottimo stato. Se non intendono percepire profitti inferiori a quelli ottenuti dagli imprenditori che hanno rinnovato gli impianti, devono sostituire anch'essi i vecchi impianti.

A conclusione va comunque sottolineato che in un'economia capitalistica gli investimenti e il tipo di progresso tecnico in essi incorporato sono orientati alla produzione di profitto. Gli effetti sulle condizioni generali di vita della popolazione non sono tenuti affatto in considerazione, perché la logica del profitto è una logica individuale e non sociale. Si capisce allora perché l'attività produttiva ha come risultato non solo beni e servizi, ma anche prodotti socialmente negativi, come inquinamento ambientale, disgregazione sociale ecc. Ciò accade perché i prezzi sulla cui base gli imprenditori giudicano la convenienza dei progetti di investimento non riflettono anche questi "costi sociali". In questi casi la spesa per investimenti genera diseconomie per la società nel suo complesso, ma il profitto derivante dall'investimento viene privatizzato; è incassato dal capitalista, mentre il costo delle diseconomie viene socializzato, è pagato dalla collettività.

1. Abbiamo visto [...] che le dimensioni dell'investimento dipendono dalla relazione fra il saggio di interesse e la tabella dell'efficienza marginale del capitale corrispondente a diverse dimensioni dell'investimento corrente; mentre l'efficienza marginale del capitale dipende dalla relazione fra il prezzo di offerta di un'attività capitale e il suo rendimento futuro. Considereremo ora con maggiori particolari alcuni dei fattori che determinano il rendimento prospettivo di un'attività capitale.

Le considerazioni su cui si basano le aspettative di rendimenti futuri sono in parte fatti esistenti, che possiamo ammettere più o meno certi, e in parte eventi futuri, che possono soltanto prevedersi con maggiore o minore attendibilità. Fra i primi, possono menzionarsi la consistenza esistente di vari tipi di attività capitali e dei capitali in generale, e l'intensità della domanda esistente da parte dei consumatori per merci la cui produzione efficiente richieda un intervento relativamente alto del capitale. I secondi comprendono le variazioni future della consistenza dei capitali, in qualità e in quantità, dei gusti dei consumatori e dell'intensità della domanda effettiva col passare del tempo durante la vita dell'investimento considerato, e le variazioni dell'unità di salario in termini di moneta che si possono verificare durante la vita dell'investimento medesimo. In sintesi, lo stato dell'aspettativa psicologica relativo ai secondi si può denominare *stato dell'aspettativa a lungo termine*, distinto dall'aspettativa a breve termine sulla cui base un produttore stima ciò che otterrà da un prodotto, quando questo sarà finito, se decide di cominciare attualmente a produrlo con gli impianti esistenti.

2. Nel formulare le nostre aspettative, sarebbe sciocco annettere grande peso a fatti che fossero molto incerti. È quindi ragionevole lasciarsi guidare in gran misura dai fatti sui quali nutriamo una certa fiducia, anche se essi possano avere minor rilievo decisivo, agli effetti della questione considerata, di altri fatti sui quali abbiamo cognizioni vaghe e scarse. Per questa ragione la realtà della situazione esistente entra piuttosto sproporzionatamente nella formazione delle aspettative a lungo termine; la prassi comune consiste infatti nel prendere la situazione attuale e proiettarla nel futuro, modificandola soltanto in quanto vi siano ragioni più o meno definite di attendersi un mutamento.

Quindi lo stato dell'aspettativa a lungo termine, sul quale sono basate le nostre decisioni, non dipende soltanto dalle previsioni più probabili che siamo capaci di fare. Dipende anche dalla *fiducia* con la quale compiamo questa previsione: cioè dalla probabilità che le nostre previsioni migliori non si dimostrino del tutto errate. Se ci attendiamo grandi cambiamenti, ma siamo molto incerti sulla forma precisa che essi assumeranno, la nostra fiducia sarà debole.

Lo *stato della fiducia* è un argomento cui gli uomini pratici dedicano sempre la più stretta e più ansiosa attenzione. Ma gli economisti non

* Lettura tratta da J.M. KEYNES, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, cap. XII, UTET, Torino, 1971.

lo hanno analizzato con precisione e di norma si sono accontentati di discuterlo in termini generali. In particolare non si è chiarito che esso ha rilievo nei riguardi dei problemi economici in quanto esercita un'influenza importante sulla tabella dell'efficienza marginale del capitale. Non vi sono due fattori separati che influiscono sull'ammontare dell'investimento per unità di tempo, la tabella dell'efficienza marginale del capitale e lo stato della fiducia. Lo stato della fiducia è importante perché è uno dei principali fattori determinanti la tabella dell'efficienza marginale del capitale, che è la stessa cosa della tabella di domanda dell'investimento.

Ma non vi è molto da dire *a priori* sullo stato della fiducia. Le nostre conclusioni devono dipendere principalmente dall'osservazione effettiva dei mercati e della psicologia del mondo degli affari. [...]

Per comodità di esposizione, supporremo nella discussione seguente sullo stato della fiducia che non vi siano variazioni del saggio di interesse; e [...] scriveremo come se le variazioni dei valori degli investimenti fossero dovute soltanto a variazioni dell'aspettativa dei loro rendimenti futuri e non fossero per nulla dovute a variazioni del saggio di interesse al quale questi rendimenti futuri sono capitalizzati. È facile tuttavia sovrapporre l'effetto di variazioni del saggio di interesse all'effetto di variazioni dello stato della fiducia.

3. Il fatto più importante è la precarietà estrema della base di cognizioni su cui devono venir compiute le nostre stime di rendimenti prospettivi. La nostra conoscenza dei fattori che governeranno il rendimento di un investimento fra alcuni anni è di solito assai scarsa e spesso trascurabile. Parlando francamente, dobbiamo ammettere che la base delle nostre conoscenze per stimare il rendimento che una ferrovia, una miniera di rame, uno stabilimento di tessitura, una specialità medicinale, un transatlantico, o un edificio nella city di Londra daranno fra dieci anni, o anche soltanto fra cinque anni, è scarsa e talvolta evanescente. In realtà, coloro che cercano seriamente di compiere una stima di tal genere rappresentano spesso una minoranza tanto esigua che il loro comportamento non governa il mercato. In tempi trascorsi, quando le imprese erano principalmente proprietà di coloro che le gestivano o dei loro amici e soci, l'investimento dipendeva dall'esistenza di alcuni individui dal temperamento ottimista e spinti da un impulso costruttivo, i quali si dedicavano agli affari come se questi fossero la loro stessa ragione di vita, senza basarsi effettivamente su un calcolo preciso di profitti prospettivi. Gli affari sono in parte un gioco d'azzardo, e il risultato definitivo dipende in gran parte dalle capacità e dal carattere degli amministratori. Alcuni sarebbero falliti e altri sarebbero riusciti; ma anche a cose fatte nessuno avrebbe potuto giudicare se il risultato medio, riferito alle somme investite, fosse risultato superiore, uguale o inferiore al saggio di interesse dominante; benché, se si escludono lo sfruttamento di risorse naturali e i monopoli, è probabile che i risultati medi effettivi degli investimenti, anche in periodi di progresso e di prosperità, abbiano deluso le speranze che li avevano suscitati. Gli uomini d'affari giocano una partita mista di abilità e di fortuna, i cui risultati medi per i giocatori non sono noti a coloro che entrano nel gioco. Se la natura umana fosse assolutamente insensibile all'attrattiva di tentare la sorte e alla soddisfazione (a parte il profitto) di costruire una fabbrica, una ferrovia, una miniera o

una fattoria, il freddo calcolo potrebbe non essere sufficiente da solo a dar luogo ad un investimento cospicuo.

Nell'impresa privata di vecchio stile, le decisioni di investire erano però decisioni in gran parte irrevocabili, non soltanto per la collettività in complesso, ma anche per il singolo. Con la separazione, oggi esistente, fra proprietà e amministrazione delle imprese, e con lo sviluppo di mercati azionari organizzati, è entrato in gioco un fattore nuovo di grande importanza, il quale talvolta facilita l'investimento, ma talvolta accresce grandemente l'instabilità del sistema. In mancanza di un mercato dei titoli, non vi è scopo di cercare di rivalutare con frequenza il proprio investimento. Ma la borsa rivaluta giornalmente molti investimenti, e le rivalutazioni offrono una frequente occasione all'individuo (non però alla collettività in complesso) di rivedere l'ampiezza dei suoi interessi nei vari investimenti. È come se un agricoltore, consultato il barometro dopo colazione, potesse decidere di ritirare fra le 10 e le 11 il capitale investito nella fattoria, salvo poi a riconsiderare l'eventualità di reinvestirlo nell'azienda nel corso della settimana. Ma le rivalutazioni giornaliere alla borsa dei titoli, pur essendo destinate principalmente ad agevolare il trasferimento di investimenti vecchi da un individuo all'altro, esercitano inevitabilmente un'influenza decisiva sull'ammontare degli investimenti correnti per unità di tempo. Non avrebbe senso, infatti, creare un'impresa nuova ad un costo superiore a quello al quale può acquistarsi un'impresa simile già esistente; mentre vi è un incentivo a spendere per un progetto nuovo una somma che può sembrare stravagante, se il progetto può venir collocato nella borsa dei titoli realizzando un profitto immediato. Quindi certe categorie di investimenti sono governate dalle aspettative medie di coloro che operano nella borsa dei titoli, quali si rivelano nel prezzo delle azioni, piuttosto che dalle aspettative genuine dell'imprenditore professionale. Come sono dunque attuate in pratica queste importantissime rivalutazioni di giorno in giorno, e perfino di ora in ora, degli investimenti esistenti? [...]

4. [...] La maggior parte, forse, delle nostre decisioni di fare qualcosa di positivo, le cui conseguenze si potranno valutare pienamente soltanto a distanza di parecchi giorni, si possono considerare soltanto come risultato di tendenze dell'animo, di uno stimolo spontaneo all'azione invece che all'inazione, e non come risultato di una media ponderata di vantaggi quantitativi, moltiplicati per probabilità quantitative. L'intraprendenza dell'uomo di affari non si fonda mai su un'enunciazione chiara delle proprie prospettive, per quanto oneste e sincere queste siano. Essa non è basata su un calcolo preciso di vantaggi futuri, molto più di quanto lo sia una spedizione al Polo Sud. Se quindi le tendenze dell'animo si offuscano, e se l'ottimismo spontaneo svanisce, lasciandoci aggrappati soltanto a una speranza matematica, l'intraprendenza illanguidisce e muore; benché il timore di perdita possa non avere una base più ragionevole di quella che la speranza di profitto avesse innanzi. È pacifico che l'intraprendenza fondata su speranze che si estendono nel futuro torna a beneficio della collettività nel complesso. Ma l'intraprendenza individuale sarà adeguata soltanto quando il calcolo razionale venga integrato e sostenuto dall'istinto, cosicché il pensiero della perdita definitiva del capitale dal quale spesso i pionieri sono sopraffatti — come l'esperienza mostra indubbiamente a loro e a noi —

venga messo da parte, allo stesso modo che l'uomo sano mette da parte l'aspettativa della morte.

Disgraziatamente questo significa non soltanto che le crisi e le depressioni sono di ampiezza esagerata, ma anche che la prosperità economica dipende eccessivamente da un'atmosfera politica e sociale confacente all'uomo d'affari medio. Se il timore di un governo laburista o di un *new deal* deprime l'intraprendenza, ciò non è necessariamente il risultato di un calcolo ragionato o di una congiura a scopi politici: è una semplice conseguenza dello sconvolgimento del delicato equilibrio dell'ottimismo spontaneo. Nello stimare le prospettive dell'investimento dobbiamo quindi aver riguardo ai nervi e agli isterismi, e perfino alle digestioni e alle reazioni al tempo, di coloro dalla cui attività spontanea esso dipende in gran parte.

Ma non si dovrebbe concludere da ciò che tutto dipenda da ondate di psicologia irrazionale. Al contrario, lo stato dell'aspettativa a lungo termine è spesso costante, e anche quando non lo è, gli altri fattori esercitano i loro effetti compensatori. Vogliamo soltanto rammentare che le decisioni umane influenti sul futuro, siano esse personali o politiche o economiche, non possono dipendere da una rigorosa speranza matematica, poiché non esiste la base per compiere un tale calcolo; e che è il nostro stimolo innato all'attività che mantiene il meccanismo in azione, mentre il nostro razioicinio sceglie fra le alternative nel miglior modo possibile, mediante il calcolo dove possiamo farlo, ma spesso ricadendo sul capriccio o sul sentimento o sul caso per trovare un movente alla nostra azione.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Le decisioni di investimento degli imprenditori dipendono essenzialmente dalle loro aspettative sul futuro andamento degli affari. Le aspettative si fondano su molteplici elementi, alcuni estremamente soggettivi e di difficile definizione (*animal spirits*). Il livello del reddito dipende dal livello degli investimenti; così la variabilità del reddito nel tempo dipende dalla variabilità della domanda per investimenti.

Il lettore cerchi di fissare i più importanti concetti del capitolo rispondendo alle seguenti domande.

- Che cosa si intende per investimenti fissi lordi?
- Che cosa riguardano le aspettative a lungo termine?
- Come si determinano i ricavi netti attesi?
- Perché un imprenditore decide di dar corso ad un determinato progetto di investimento?
- Come si determina la domanda di investimenti dell'economia?
- Quale ruolo svolgono i profitti attesi e i profitti correnti nelle decisioni di investimento?
- Quale peso ha la disponibilità di credito bancario e il suo costo nelle decisioni di investimento?
- In che cosa consiste il principio di accelerazione?
- In quali circostanze gli investimenti determinano disoccupazione tecnologica?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Sulla domanda per investimenti la letteratura è molto vasta. Sulle tematiche del capitolo si possono utilmente consultare: M. Dardi, P. Tani, *Appunti di macroeconomia*, Cedam, Padova, 1977, cap. IV; S. Baldone, *Produzione e distribuzione del reddito*, Il Mulino, Bologna, 1976, cap. III; L. Rampa, *L'economia keynesiana*, ISEDI, Milano, 1977, cap. 4. Spiegazioni della domanda per investimenti che enfatizzano elementi trascurati nell'analisi tradizionale si possono rintracciare in P. Sylos Labini, *Lezioni di economia*, Edizioni dell'Ate-neo e Bizzarri, Roma, 1979; e dello stesso autore *Sindacati, inflazione e produttività*, Laterza, Bari, 1977, parte III. Si può vedere anche la voce "Investimenti" nel *Dizionario di Economia Politica*, vol. 3, Boringhieri, Torino, 1982, dovuta ad A. Carabelli.

15. IL SISTEMA DI CONTABILITÀ NAZIONALE ITALIANO

SOMMARIO

Nei capitoli precedenti abbiamo appreso come si determina il reddito di equilibrio, la domanda per consumi e per investimenti. In questo capitolo concentriamo la nostra attenzione sulle rilevazioni statistiche di queste grandezze, seguendo le regole contabili che sono adottate nel nostro paese.

La distinzione più importante riguarda gli aggregati **interni** e gli aggregati **nazionali**. I primi si riferiscono a redditi percepiti e a spese effettuate all'interno del paese; i secondi alle analoghe grandezze riferite però alla nazionalità di chi percepisce e spende reddito.

15.1 INTRODUZIONE

In questo capitolo, che costituisce la continuazione ideale del capitolo 5 della prima parte, presentiamo il sistema dei conti nazionali italiani; esso fornisce informazioni quantitative, i "dati" circa le principali variabili economiche esaminate nei capitoli precedenti: consumi, investimenti, reddito ecc. Si è ritenuto utile inserire questo capitolo, a contenuto descrittivo, in questo punto del percorso di studio, perché esso rappresenta al tempo stesso una occasione di sintesi del lavoro svolto nei capitoli precedenti e la base informativa necessaria per sollecitare l'interesse del lettore a ulteriori approfondimenti concettuali e tentare in seguito di capire alcuni fondamentali problemi dell'economia italiana.

15.2 I PRIMI TRE CONTI DEL SISTEMA DI CONTABILITÀ NAZIONALE: GLI AGGREGATI INTERNI

Il sistema di contabilità economica nazionale attualmente adottato in Italia è il sistema SEC (sistema europeo dei conti) consigliato dall'ufficio statistico della CEE e applicato dai paesi membri a partire dal 1970. L'Italia ha adottato il SEC dal 1974, in luogo del SNC (sistema dei conti nazionali). Il concetto cardine che sta al

centro del sistema SEC è quello di reddito generato dall'attività produttiva dei soggetti (lavoratori e imprenditori-capitalisti) che operano entro i confini territoriali dello Stato, indipendentemente dalla loro nazionalità (il salario percepito da un lavoratore straniero che svolge la sua attività lavorativa presso un'impresa situata sul territorio nazionale fa parte del reddito interno del paese). La base statistica fondamentale per il sistema SEC è la tavola delle transazioni (il lettore rileggi il capitolo 5 per una spiegazione di come si costruisce una tavola delle transazioni e del significato delle voci che in essa compaiono).

**Il reddito
interno**

Nella tavola le imprese produttive sono raggruppate in *branche* (o settori) caratterizzate dalla omogeneità delle condizioni di produzione. La tabella 15.1 riporta i valori della tavola delle transazioni dell'economia italiana per il 1983. Le cifre sono espresse in miliardi.

**Le branche
produttive**

La tabella 15.1 corrisponde allo schema generale già visto nella tabella 5.6 del capitolo 5, con alcune varianti. La prima riguarda la Pubblica Amministrazione (PA) che nella tabella 15.1 compare con una propria riga (la quarta) ed una propria colonna (la quarta). La seconda variante riguarda il settore estero. Le importazioni sono contabilizzate nella riga 12 e sono comprensive del valore delle imposte indirette sulle importazioni; il valore di 16.373 miliardi di lire (prima cifra della riga (12)) rappresenta il valore delle importazioni di merci agricole a scopo intermedio e finale dell'economia italiana nel 1983. Le esportazioni compaiono nella colonna (9), tra gli impieghi finali; la prima cifra della colonna, 7.068 miliardi di lire, è il valore delle merci agricole esportate nell'anno considerato.

Proviamo a leggere la tavola. Iniziamo dalla prima colonna intestata al settore agricoltura. La prima cifra (14.372) è il valore della produzione agricola impiegata dall'agricoltura stessa (reimpiego); la seconda cifra (9.757) è il valore della produzione industriale acquistata come merce intermedia (input) dall'agricoltura; la terza cifra (6.152) è il valore degli acquisti dal settore altre attività, che include i servizi privati in genere (trasporto, commercio ecc.); la quarta casella della colonna è vuota, in quanto la produzione della PA (servizi) per convenzione contabile è indirizzata esclusivamente al consumo finale; la quinta cifra (30.281) è il valore dei costi intermedi (materie e servizi) dell'agricoltura; le cifre successive (righe (6), (7), (8), (9), (10)) informano su come il valore aggiunto dell'agricoltura si ripartisce tra salari (redditi di lavoro dipendente), imposte indirette al netto dei contributi alla produzione, ammortamenti e profitti in senso lato (risultato netto di gestione), che comprendono non solo i profitti derivanti dall'attività produttiva ma anche gli interessi e le rendite di varia natura, nonché i redditi derivanti da lavoro autonomo (lavoratori in proprio). La somma di queste cifre è il valore aggiunto dell'agricoltura ai prezzi di mercato (decima cifra di 31.146).

**Il valore dei
servizi della
Pubblica
Amministrazione
è, per convenzione,
imputato tutto al
consumo finale**

**Il valore aggiunto
dell'agricoltura**

Tabella 15.1 - TAVOLA DELLE TRANSAZIONI INTERSETTORIALI DELL'ECONOMIA

Settori di origine \ Settori di impiego	(1) Agricoltura	(2) Industria	(3) Altre attività	(4) Pubblica amm.ne	(5) TOTALE ((1) + (2) + + (3) + (4))
(1) Agricoltura	14.372	33.057	2.017	593	50.039
(2) Industria	9.757	266.732	24.709	15.909	317.107
(3) Altre attività	6.152	41.624	80.192	8.592	136.560
(4) Pubblica amm.ne	0	0	0	0	0
(5) TOTALE ((1) + (2) + (3) + (4))	30.281	341.413	106.918	25.094	503.706
(6) Reddito da lavoro dipendente	11.945	122.134	95.624	74.059	303.762
(7) Imposte indirette nette	- 1.027	20.550	11.303	0	30.826
(8) Risultato netto di gestione	15.718	54.437	58.612	0	128.767
(9) Ammortamenti	4.510	16.206	34.784	1.224	56.724
(10) V.A. ai p.m. ((6) + (7) + (8) + (9))	31.146	213.327	200.323	75.283	520.079
(11) Produzione ((10) + (5))	61.427	554.740	307.241	100.377	1.023.785
(12) Importazioni	16.373	118.180	15.298	0	149.851
(13) Risorse ((12) + (10))	77.800	672.920	322.539	100.377	1.173.636

Una spiegazione merita la settima cifra, relativa alle imposte indirette nette. La PA esegue prelievi fiscali sulle imprese imponendo delle imposte che colpiscono il valore della produzione e non solo il reddito percepito. Questo tipo di imposta è chiamato **imposta indiretta sulla produzione** (esistono anche imposte indirette sul consumo, come l'imposta sul valore aggiunto) e si calcola moltiplicando il valore di una certa produzione per una percentuale stabilita dalle leggi in materia fiscale. L'imposta ha l'effetto di aumentare il costo di produzione. Per alcuni rami produttivi, specialmente per alcune produzioni agricole, la PA non preleva imposte indirette ma versa ai produttori dei **contributi alla produzione** allo scopo di ridurre i costi e contenere il prezzo di vendita e/o sostenere i guadagni degli imprenditori. Per l'agricoltura nel suo insieme, come si può osservare, l'effetto netto di imposte indirette e contributi alla produzione è negativo (il settore riceve un ammontare di contributi superiore alle imposte di cui è gravato). Quanto poi all'inclusione delle imposte indirette nette tra le componenti del valore aggiunto, convenzione che risale agli albori degli studi di contabilità nazionale, essa si può giustificare pensando all'imposta indiretta come ad una forma di

(6) Consumi finali interni		(7) Investimenti fissi lordi	(8) Variazione delle scorte	(9) Esportazioni	(10) Domanda finale ((6) + (7) + + (8) + (9))	(11) Risorse ((5) + (10))
privati	pubblici					
22.450		0	- 1.757	7.068	27.761	77.800
157.545		96.268	1.200	100.800	355.813	672.920
169.758		0	- 2.679	18.900	185.979	322.539
0	100.377	0	0	0	100.377	100.377
349.753	100.377	96.268	- 3.236	126.768	669.930	1.173.636

(miliardi di lire correnti)

Fonte: ISTAT, *Annuario statistico italiano*, Roma, 1984. I valori interni alla tavola intersettoriale sono stimati.

compenso alla PA per i servizi che direttamente o indirettamente essa fornisce alla produzione. Quando il valore aggiunto (o la produzione) comprende le imposte indirette nette, assume la denominazione di *valore aggiunto* (produzione) *ai prezzi di mercato (p.m.)*. In caso contrario si indica con l'espressione di *valore aggiunto* (produzione) *al costo dei fattori (c.f.)*.

Il valore della produzione agricola si legge nella casella undici (61.427) e si ottiene come somma dei costi intermedi (30.281) e del valore aggiunto ai p.m. (31.146). Sommando alla produzione agricola il valore delle importazioni di merci agricole otteniamo, tredicesima cifra della prima colonna, il valore delle **risorse** agricole disponibili per l'impiego intermedio e finale (77.800 miliardi di lire).

**Il valore della
produzione
agricola**

**Il valore delle
risorse agricole**

Leggiamo ora la tabella 15.1 nel senso delle righe.

Consideriamo la prima riga intestata alle produzioni agricole. La

prima cifra, come si è già detto, rappresenta i reimpieghi dell'agricoltura; la seconda (33.057) è la produzione agricola ceduta all'industria; la terza (2.017) è la produzione agricola ceduta al settore altre attività; la quarta (593) è la produzione agricola acquistata come merce intermedia dalla PA; la quinta (50.039) è il totale della produzione agricola impiegata a scopi intermedi da tutta l'economia; la sesta (22.450) è la produzione agricola acquistata dalle famiglie come consumo finale.

Il valore nullo della prima casella della colonna degli investimenti fissi lordi sta a significare che il settore agricoltura non produce merci idonee per essere beni di investimento.

Questo non significa che il settore agricoltura non faccia investimenti fissi; l'acquisto di trattori (investimento fisso) da parte del settore agricolo non è contabilizzato nella tavola, mentre trova contabilizzazione la produzione di trattori da parte dell'industria e la loro vendita a tutta l'economia (senza indicazione perciò del settore di destinazione o di impiego) nella seconda casella della colonna degli investimenti.

L'ottava cifra, negativa (— 1.757), indica che nel 1983 si è verificata una riduzione delle scorte di prodotti agricoli; la nona (7.068) rappresenta il valore delle merci agricole esportate; la decima (27.761) è il totale degli impieghi finali di merci agricole; l'undicesima (77.800) è la somma della quinta e della decima cifra della prima riga e uguaglia il valore delle risorse agricole affluite nell'anno all'economia italiana.

Possiamo ora riesaminare le stesse grandezze non più riferite a una singola branca produttiva, ma all'intera economia. La quinta riga e la quinta colonna della tabella 15.1 ci daranno tutte le informazioni utili per compiere questo esame ed esporre l'intero sistema dei conti di contabilità nazionale adottato in Italia.

Il primo dei sette conti del sistema di contabilità nazionale è il **Conto economico delle risorse e degli impieghi** (tabella 15.2).

Tabella 15.2 - CONTO DELLE RISORSE E DEGLI IMPIEGHI (miliardi di lire)

	valori correnti	valori 1970		valori correnti	valori 1970
(1) Consumi intermedi	503.706	77.041	(1) Consumi intermedi	503.706	77.041
(2) Valore aggiunto ai prezzi di mercato	520.079	81.836	(2) Consumi finali interni	450.130	67.838
(3) Imposte indirette sulle importazioni	15.825	2.490	(3) Investimenti fissi lordi	96.268	13.586
(4) PIL ai p.m. ((2) + (3))	535.904	84.326	(4) Variazione delle scorte	— 3.236	— 506
(5) Importazioni di beni e servizi	134.026	18.139	(5) Esportazioni	126.768	21.547
(6) <i>Totale risorse</i> ((1) + (4) + (5))	1.173.636	179.506	(6) <i>Totale risorse</i>	1.173.636	179.506

Esso si costruisce utilizzando le grandezze aggregate relative alla produzione, che compaiono lungo la quinta colonna, e quelle relative alla domanda (utilizzazioni della produzione) lungo la quinta riga. Notiamo nella parte di sinistra della tabella una nuova grandezza aggregata, il **prodotto interno lordo (PIL)**, che è la somma del valore aggiunto ai p.m. e delle imposte indirette nette sulle importazioni. Il PIL è una misura dei redditi complessivi prodotti all'interno del paese; comprende cioè i redditi percepiti a qualsiasi titolo da stranieri in Italia ed esclude i redditi percepiti da italiani in altri paesi. Dalla tabella 15.2 si ricava anche che:

II PIL

$$\text{PIL} + \text{Consumi intermedi} = \text{Consumi intermedi} + \text{Impieghi finali} - \text{Importazioni}$$

ovvero:

$$\begin{matrix} \text{PIL} \\ (535.904) \end{matrix} = \begin{matrix} \text{Impieghi finali} \\ (669.930) \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Importazioni} \\ (134.026) \end{matrix}$$

Il secondo conto, il **Conto della produzione** (tabella 15.3), fornisce come risultato il PIL, inteso come differenza tra il valore della produzione al lordo delle imposte indirette nette sulle importazioni ($1.039.610 = 1.023.785 + 15.825$) e il valore dei consumi intermedi (503.706). Per gli aggregati che compaiono in questi due primi conti sono riportati anche i valori a prezzi costanti del 1970.

Tabella 15.3 - CONTO DELLA PRODUZIONE (miliardi di lire)

	valori correnti	valori 1970		valori correnti	valori 1970
Produzione, al lordo delle imposte indirette sulle importazioni	1.039.610	161.367	Consumi intermedi	503.706	77.041
			PIL	535.904	84.326
			Totale	1.039.610	161.367

La distribuzione del PIL è evidenziata nella tabella 15.4, che rappresenta il **Conto della distribuzione del PIL**.

Tabella 15.4 - CONTO DI DISTRIBUZIONE DEL PIL (in miliardi di lire)

PIL ai p.m.	535.904	(1) Redditi interni da lavoro dipendente:	303.762
		— a lavoratori residenti	303.202
		— a lavoratori non residenti	560
		(2) Imposte indirette nette	46.651
		(3) Ammortamento	56.724
		(4) Risultato netto di gestione	128.767
		Totale	535.904

In questo conto il PIL è la somma dei redditi interni da lavoro dipendente (pagati cioè a italiani e a stranieri che lavorano sul territorio nazionale), che includono anche le imposte dirette e i contributi sociali, delle imposte indirette al netto dei contributi alla produzione, degli ammortamenti e del risultato netto di gestione.

15.3 GLI ALTRI CONTI DEL SISTEMA DI CONTABILITÀ NAZIONALE: GLI AGGREGATI NAZIONALI

Gli aggregati nazionali

I successivi quattro conti del SEC si basano non più su grandezze di tipo interno, ma su grandezze di tipo **nazionale**; vale a dire su grandezze che fanno riferimento non a dove il reddito è prodotto, ma a chi lo percepisce. Il PIL è una grandezza che, in un'economia aperta agli scambi con l'estero, non registra tutti i redditi che sono disponibili per i membri del paese.

Può accadere che alcuni residenti percepiscano redditi da lavoro dipendente o di altra natura da altri paesi; così come può accadere che alcuni redditi prodotti nel paese affluiscano a non residenti. Pertanto, per conoscere il *reddito nazionale disponibile* per la spesa finale è necessario aggiungere ai redditi interni i redditi e i trasferimenti correnti provenienti dall'estero e togliere i redditi e i trasferimenti correnti pagati a stranieri. Il risultato che emerge da queste operazioni contabili rappresentate nel **Conto del reddito** è il *reddito nazionale lordo disponibile*, che è inferiore al PIL per effetto dei trasferimenti netti sopra indicati.

Tabella 15.5 - CONTO DEL REDDITO (in miliardi di lire)

(1) PIL ai p.m.	535.904	(1) Reddito da lavoro dipendente al R.M.	500
(2) Redditi da lavoro dipendente dal R.M.	2.793	(2) Redditi da capitale e impresa	13.157
(3) Redditi da capitale e impresa dal R.M.	6.599	(3) Trasferimenti correnti al R.M.	2.826
(4) Trasferimenti correnti dal R.M.	4.191	(4) Reddito nazionale lordo disponibile	533.154
(5) Altre voci	150		
Totale	549.637	Totale	549.637

Nella tabella 15.5 i trasferimenti correnti da e per l'estero (R.M. = resto del mondo) rappresentano aiuti e doni ricevuti da altri paesi e conferiti ad altri paesi. Possiamo notare come il reddito nazionale disponibile possa essere definito al lordo, se comprensivo degli ammortamenti, e al netto se li esclude; oppure ai prezzi di mercato o al costo dei fattori in dipendenza dell'inclusione o meno delle imposte indirette nette.

Dal reddito nazionale disponibile si calcola il *risparmio nazionale*. A questo proposito esaminiamo il **Conto di utilizzo del reddito**, il cui risultato contabile (il saldo) è il valore del risparmio nazionale lordo (tabella 15.6).

Tabella 15.6 - CONTO DI UTILIZZO DEL REDDITO (in miliardi di lire)

Reddito nazionale lordo disponibile	533.154	Consumi finali nazionali	439.548
		Risparmio nazionale lordo	93.606
		<i>Totale</i>	<i>533.154</i>
<hr/>			
	Consumi finali interni	450.130	
	— Consumi finali in Italia dei non residenti	13.784	
	+ Consumi finali all'estero dei residenti	3.202	
	Consumi finali nazionali	439.548	

Si può notare come i consumi finali nazionali si differenzino dai consumi finali interni della tavola delle transazioni perché i consumi finali in Italia degli stranieri e i consumi finali all'estero degli italiani sono diversi a causa della differenza tra entrate derivanti dal turismo attivo (spese di stranieri in Italia) e uscite dovute al turismo passivo (spese di italiani all'estero).

Il conto successivo è il **Conto della formazione del capitale** (tabella 15.7). Esso mostra come il risparmio nazionale si riparte tra investimenti fissi lordi e variazione delle scorte.

Tabella 15.7 - CONTO DELLA FORMAZIONE DEL CAPITALE (in miliardi di lire)

(1) Risparmio nazionale lordo	93.606	(1) Investimenti fissi lordi	96.268
(2) Altre voci	435	(2) Variazione delle scorte	— 3.236
		(3) Altre voci	234
		(4) Accreditamento con l'estero (Indebitamento —)	775
<i>Totale</i>	<i>94.041</i>	<i>Totale</i>	<i>94.041</i>

L'eventuale differenza è l'accreditamento con l'estero (o indebitamento con l'estero). Per il 1983 l'ammontare delle risorse disponibili per gli investimenti (al netto della variazione delle scorte) ha superato gli investimenti eseguiti; le risorse eccedenti (beni e servizi) sono fluite all'estero e come contropartita contabile è sorto un credito sull'estero.

Infine si ha il **Conto con il resto del mondo** (tabella 15.8), che mostra analiticamente come si è venuto a formare il saldo (accreditamento o indebitamento con l'estero) del conto della formazione del capitale, considerando le transazioni internazionali tra l'Italia e il resto del mondo. Si osservi come le grandezze che compaiono in questo conto siano tutte presenti nei conti precedenti (i redditi dall'estero e all'estero sono la somma dei redditi da lavoro

Tabella 15.8 - CONTO CON IL RESTO DEL MONDO (in miliardi di lire)

(1) Esportazioni di beni e servizi	126.768	(1) Importazioni di beni e servizi	134.026
(2) Consumi finali in Italia di non residenti	13.784	(2) Consumi finali all'estero di residenti	3.202
(3) Redditi dall'estero	9.392	(3) Redditi all'estero	13.657
(4) Trasferimenti correnti dall'estero	4.191	(4) Trasferimenti correnti all'estero	2.826
(5) Altre voci	585	(5) Altre voci	234
		<i>Totale</i>	153.845
		(6) Accreditamento con l'estero	775
<i>Totale</i>	154.720		154.720

dipendente e da capitale e impresa del conto del reddito in tabella 15.5).

Il conto con il resto del mondo, salvo dettagli marginali, coincide con la parte corrente della bilancia dei pagamenti, che è un conto che accoglie tutte le transazioni economiche, reali e finanziarie, tra il nostro paese e il resto del mondo (la bilancia dei pagamenti verrà spiegata al capitolo 24).

15.4 ALCUNE ANNOTAZIONI CRITICHE SUL SIGNIFICATO DEGLI AGGREGATI DI CONTABILITÀ NAZIONALE

Il ruolo dei valori
imputati e la
produzione per
il mercato

Nelle pagine precedenti, nel valutare il reddito nazionale si è fatto implicitamente riferimento a merci e servizi esistenti in un determinato paese in un certo anno e misurati ai prezzi di mercato; merci e servizi dunque che si scambiano sul mercato. Ma, in realtà, come si sarà osservato, all'interno dei conti economici nazionali esistono **valori imputati** (si pensi ai consumi pubblici), cioè valori riferentisi a beni e servizi che non passano per il mercato. Dunque il reddito nazionale lordo (RNL) è un concetto più ampio di quello di **produzione per il mercato**.

Il criterio del
benessere non è
sempre
coerentemente
applicato

In base alle convenzioni che presiedono alla formazione dei conti economici nazionali della maggior parte dei paesi occidentali, il RNL dovrebbe includere tutti i beni e servizi **utili**, cioè capaci di soddisfare in qualche modo i bisogni umani. In tal caso il RNL è concepito come indicatore di benessere. Ma se il RNL deve svolgere questa funzione, esso deve comprendere tutti i beni e servizi utili, e non solo quelli che passano per il mercato. In realtà nemmeno il criterio del benessere è coerentemente applicato. Si pensi ai servizi domestici, indubbiamente utili, ma che entrano nel RNL solo se passano attraverso il mercato (manodopera salariata) e restano esclusi nel caso opposto (servizi prestati dai membri della famiglia). Dunque, la contabilità nazionale dei paesi

occidentali adotta una linea di compromesso tra il criterio del mercato e il criterio del benessere. D'altro canto optare per l'una o per l'altra via creerebbe non pochi problemi.

Se si seguisse rigorosamente il criterio del mercato, dovremmo escludere dal RNL una serie di servizi che, pur effettivamente utili, non sono oggetto di compravendita; i prestatori di tali servizi apparirebbero non più come percettori di redditi, ma come beneficiari di trasferimenti di reddito, cioè **parassiti** che vivono del reddito prodotto da altri. Nel caso opposto, l'applicazione puntuale del criterio del benessere trasformerebbe una serie di trasferimenti in redditi e molti di coloro che, secondo gli schemi di contabilità attuali, sono considerati dei parassiti passerebbero nella categoria dei **produttori** di reddito.

Nel criterio del benessere, ad un diverso livello d'analisi, è nascosta una difficoltà legata alla definizione di **bisogno finale** da soddisfare. Per molti beni e servizi ci si può porre la domanda se questi soddisfino effettivamente un bisogno finale o se, più semplicemente, il loro consumo non sia in qualche modo **necessario**. Si pensi al consumo di servizi di trasporto dei pendolari, alle spese di istruzione e in genere alle spese legate allo svolgimento di un'attività lavorativa. Gran parte di questi consumi dovrebbero rientrare tra i consumi intermedi; dovrebbero perciò essere considerati come costi necessari all'ottenimento del prodotto. Se accogliessimo una concezione del genere, gran parte dei consumi che soddisfano bisogni primari (l'abitazione, il cibo, i consumi energetici delle famiglie ...) dei lavoratori dovrebbero essere sottratti dalla produzione finale e aggiunti alla produzione intermedia. In questa ottica i lavoratori verrebbero assimilati agli strumenti di produzione.

Questa concezione può essere fatta risalire all'economia politica classica e in particolare a David Ricardo. Nel suo schema teorico, l'intero consumo dei lavoratori va sottratto alla produzione complessiva, insieme ai consumi intermedi, per ottenere una misura appropriata del risultato finale della produzione. In tal modo Ricardo definisce un concetto di **prodotto netto** o **sovrappiù** che dal lato della produzione corrisponde a quella parte che può essere destinata a investimenti e/o consumi di lusso e che dal lato del reddito corrisponde ai profitti lordi. Nelle realtà odierne la difficoltà di distinguere consumi di sussistenza e consumi di lusso rende poco definito il concetto ricardiano di sovrappiù. Ma come indicatore della capacità di accrescimento e consumo finale di un'economia, esso è forse più significativo del concetto corrente di RNL. Un paese può avere un alto RNL, ma se questo è interamente costituito da beni di consumo per i lavoratori, il suo sovrappiù sarà molto basso e le sue capacità di crescita limitate. Qualche anno fa Paolo Sylos Labini (*Le classi sociali*, "Rinascita", n. 26/1975) ha suggerito un'applicazione ancora più stringente del concetto classico di sovrappiù. Egli propone di escludere dal RNL tutti i valori imputati e anche quelle produzioni

**Il RNL non
è una misura
adeguata del
benessere
nazionale**

materiali da cui si ottengono merci esclusivamente per il consumo di lusso. In tal modo il reddito nazionale diverrebbe un indice della produzione per l'accumulazione di solo capitale produttivo costituito da beni strumentali e da beni di consumo per i lavoratori.

Altri esempi possono far comprendere l'inadeguatezza del RNL come misura del grado di benessere nazionale.

Dal calcolo del RNL si escludono numerosi effetti negativi dell'attività produttiva, come l'inquinamento dell'aria e dei mari, la congestione delle città o del traffico o altro. E questo perché nessuna unità produttiva è costretta a pagare per l'utilizzo dell'aria o dell'acqua che, dopo il processo produttivo, restituisce all'ambiente in qualità peggiore.

È una situazione che si sta in parte modificando: alcune imprese sono obbligate ad installare impianti di disinquinamento o di depurazione degli scarichi, i cui costi gravano sui loro bilanci. Questi costi in parte sono contabilizzati come consumi intermedi e in parte diventano ammortamenti. Da un lato riducono il RNL, dall'altro il RN netto. Ma quando la conservazione o il risanamento ambientale sono a carico della PA, il relativo costo in termini di risorse materiali e umane impiegate è computato tra i consumi pubblici, che sono una componente degli impieghi finali. L'effetto è perciò quello di alzare il valore del RNL e non certo di ridurlo.

**Il RNL nei
confronti
internazionali**

Un altro ambito in cui si rivela l'inadeguatezza del RNL come indicatore di benessere è quello dei confronti internazionali. Confrontare il RNL di due o più paesi per stabilire delle graduatorie ha senso solo se i paesi oggetto del confronto hanno strutture economiche relativamente simili.

Consideriamo un paese sottosviluppato, in cui un'ampia parte della popolazione produce essenzialmente per l'autoconsumo, fenomeno questo particolarmente rilevante nel settore agricolo. Non passando attraverso il mercato, questa produzione non viene rilevata dalla contabilità nazionale. Confrontare il RNL di un paese povero e il RNL di un paese maggiormente progredito in cui tutta o quasi la produzione viene scambiata sul mercato è dunque fuorviante, perché nel primo una parte della produzione sfugge ad ogni rilevazione statistica.

**Reddito reale
e reddito
monetario**

Un'altra riserva di non poco conto riguarda la distinzione tra redditi reali e redditi monetari. Come si è visto in precedenza (capitolo 5) il metodo normalmente impiegato per passare dal reddito monetario al reddito reale consiste nel valutare le merci ai prezzi di un certo anno, scelto come anno base. Questa soluzione presenta però alcuni problemi.

Può accadere che nell'anno in corso si producano merci che nell'anno base non venivano prodotte (si pensi ai nuovi prodotti dell'elettronica); e allora diventa logicamente impossibile fare un calcolo esatto del reddito perché il prezzo della nuova merce non esisteva nell'anno base.

Anche quando le merci prodotte nell'anno corrente sono le stesse di quelle prodotte nell'anno base, presentano spesso caratteristiche qualitative diverse, e valutarle ai prezzi dell'anno base non appare giustificato, perché si trascura così il fatto che nel frattempo si è manifestata una variazione reale.

In conclusione, non si può applicare all'anno corrente lo stesso sistema di prezzi dell'anno base se nel frattempo è mutato l'assortimento di merci prodotte e/o sono cambiate le loro caratteristiche qualitative.

ALCUNI DATI SULL'ITALIA

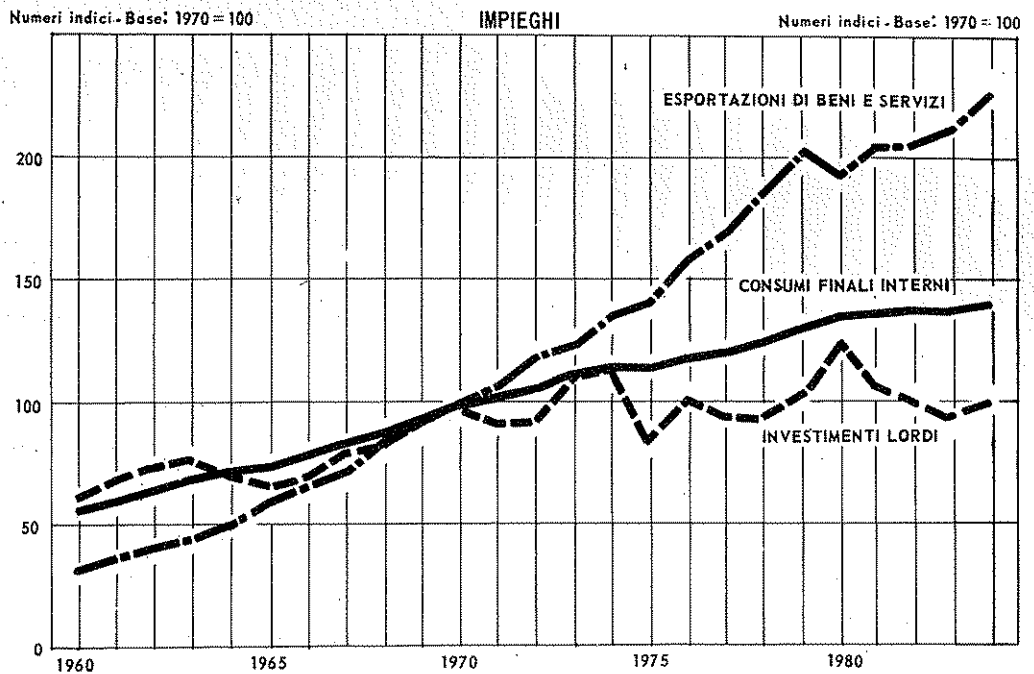
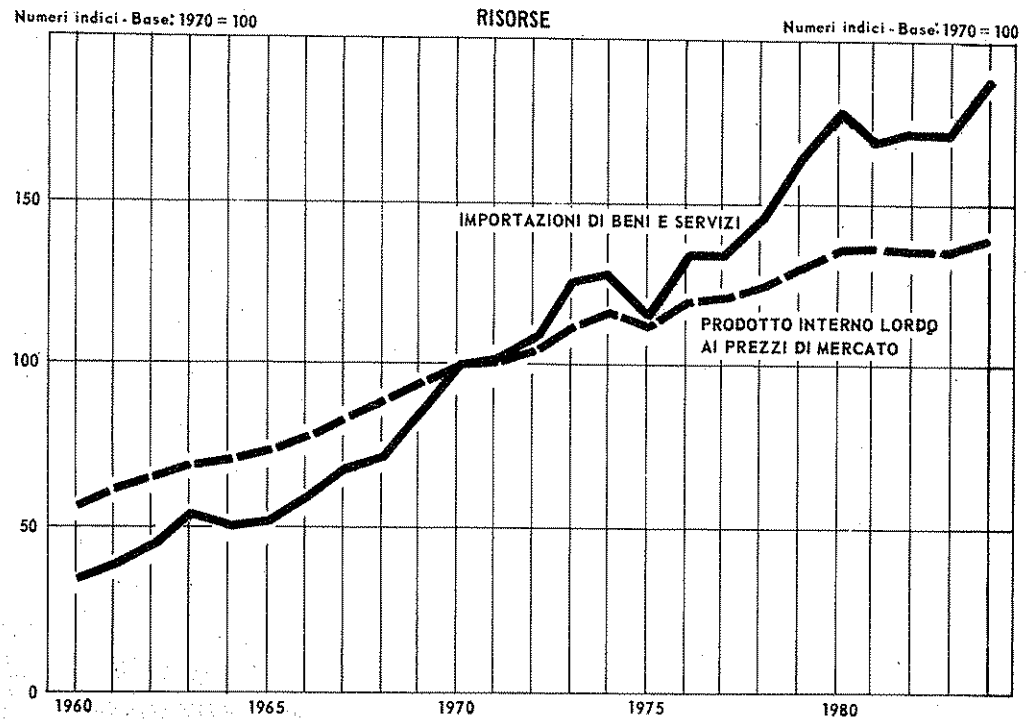
APPROFONDIMENTO

Le tabelle e i grafici che seguono, tratti dall'*Annuario di contabilità nazionale* del 1986, rappresentano i conti economici nazionali dal 1960 al 1984. Come si noterà, i grafici rappresentano l'andamento temporale di un aggregato economico (PIL, consumi finali interni ecc.) mediante numeri indice. Illustriamo brevemente di che cosa si tratta. Si supponga di conoscere il valore a prezzi costanti dei consumi finali interni di tre anni. Questi valori siano, in migliaia di miliardi di lire, per il primo anno di 2.500, per il secondo di 2.782, per il terzo di 2.920. Se, per ragioni di pura semplicità espositiva, poniamo uguale a 100 il valore, per esempio, del secondo anno, possiamo allora riesprimere i valori dei restanti due anni nel modo che segue:

1° anno	$\frac{2.500}{2.782} \cdot 100 = 89,8$
2° anno (<i>anno base</i>)	$\frac{2.782}{2.782} \cdot 100 = 100$
3° anno	$\frac{2.920}{2.782} \cdot 100 = 104,9$

I consumi finali interni dei tre anni, a prezzi costanti, sono ora espressi in numeri indice sulla base del secondo anno. Il loro significato è il seguente: il numero 104,9 del terzo indice mi dice che i consumi di quell'anno sono cresciuti del 4,9% in termini reali rispetto a quelli del secondo anno; i consumi del primo anno sono l'89,8% dei consumi del secondo anno, ovvero risultano inferiori del 10,2% rispetto a quelli del secondo anno. Esprimere una serie di dati in numeri indice fornisce le stesse informazioni di una serie espressa in valore assoluto, ma in maniera più sintetica e con un maggior grado di leggibilità.

Conto economico delle risorse e degli impieghi - Valori a prezzi 1970



Reddito nazionale - (miliardi di lire)

ANNI	Valore aggiunto al costo dei fattori	Imposte indirette netto	Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato	Redditi netti dall'estero	REDDITO NAZIONALE LORDO		Ammorta- menti	REDDITO NAZIONALE NETTO	
					Al costo dei fattori	Al prezzi di mercato		Al costo dei fattori	Al prezzi di mercato
VALORI A PREZZI CORRENTI									
1960	20.711	2.496	23.207	60	20.771	23.267	1.897	18.874	21.370
1961	22.967	2.843	25.810	55	23.022	25.865	2.078	20.944	23.787
1962	25.900	3.098	28.998	51	25.951	29.049	2.325	23.626	26.724
1963	29.729	3.486	33.215	54	29.783	33.269	2.689	27.094	30.580
1964	32.597	3.763	36.360	77	32.674	36.437	3.059	29.615	33.378
1965	35.115	4.009	39.124	139	35.254	39.263	3.286	31.968	35.977
1966	38.104	4.287	42.391	186	38.290	42.577	3.460	34.830	39.117
1967	41.751	4.944	46.695	165	41.916	46.860	3.698	38.218	43.162
1968	45.519	5.095	50.614	204	45.723	50.818	3.967	41.756	46.851
1969	50.451	5.425	55.876	260	50.711	56.136	4.401	46.310	51.735
1970	56.791	6.092	62.883	244	57.035	63.127	5.128	51.907	57.999
1971	62.187	6.323	68.510	263	62.450	68.773	5.551	56.899	63.222
1972	68.983	6.141	75.124	243	69.226	75.367	6.103	63.123	69.264
1973	82.539	7.207	89.746	197	82.736	89.943	7.525	75.211	82.418
1974	101.582	9.137	110.719	-182	101.400	110.537	10.171	91.229	100.366
1975	117.386	7.992	125.378	-542	116.844	124.836	12.919	103.925	111.917
1976	145.120	11.537	156.657	-594	144.526	156.063	15.793	128.733	140.270
1977	174.873	15.210	190.083	-420	174.453	189.663	19.442	155.011	170.221
1978	205.271	16.983	222.254	-138	205.133	222.116	22.364	182.769	199.752
1979	251.349	18.849	270.198	591	251.940	270.789	26.434	225.506	244.355
1980	312.456	26.287	338.743	492	312.948	339.235	32.666	280.282	306.569
1981	372.024	29.555	401.579	-2.434	369.590	399.145	40.667	328.923	358.478
1982	436.526	33.958	470.484	-3.806	432.720	466.678	46.909	383.811	417.769
1983	492.408	46.590	538.998	-4.243	488.165	534.755	55.936	432.229	478.819
1984	558.867	53.245	612.112	-5.464	553.403	606.648	62.490	490.913	544.158
VALORI A PREZZI 1970									
1960	33.044	3.049	36.093	94	33.138	36.187	2.931	30.207	33.256
1961	35.716	3.339	39.055	83	35.799	39.138	3.129	32.670	36.009
1962	37.814	3.664	41.478	73	37.887	41.551	3.356	34.531	38.195
1963	39.859	3.946	43.805	71	39.930	43.876	3.611	36.319	40.265
1964	40.984	4.046	45.030	95	41.079	45.125	3.861	37.218	41.264
1965	42.379	4.123	46.502	165	42.544	46.667	4.058	38.486	42.609
1966	44.814	4.471	49.285	216	45.030	49.501	4.220	40.810	45.281
1967	48.046	4.777	52.823	186	48.232	53.009	4.414	43.818	48.595
1968	51.070	5.210	56.280	227	51.297	56.507	4.642	46.655	51.865
1969	54.082	5.630	59.712	278	54.360	59.990	4.884	49.476	55.106
1970	56.791	6.092	62.883	244	57.035	63.127	5.128	51.907	57.999
1971	57.781	6.135	63.916	245	58.026	64.161	5.168	52.858	58.993
1972	59.505	6.458	65.963	213	59.718	66.176	5.399	54.319	60.777
1973	63.623	6.978	70.601	155	63.778	70.756	5.733	58.045	65.023
1974	66.310	7.215	73.525	-121	66.189	73.404	5.988	60.201	67.416
1975	63.791	7.060	70.851	-306	63.485	70.545	6.343	57.142	64.202
1976	67.332	7.679	75.011	-284	67.048	74.727	6.558	60.490	68.169
1977	68.826	7.609	76.435	-169	68.657	76.266	6.758	61.899	69.508
1978	70.571	7.917	78.488	-49	70.522	78.439	6.968	63.554	71.471
1979	73.865	8.472	82.337	180	74.045	82.517	7.171	66.874	75.346
1980	76.873	8.685	85.558	124	76.997	85.682	7.392	69.605	78.290
1981	77.061	8.646	85.707	-520	76.541	85.187	7.665	68.876	77.522
1982	76.511	8.751	85.262	-690	75.821	84.572	7.922	67.899	76.650
1983	76.495	8.410	84.905	-668	75.827	84.237	8.120	67.707	76.117
1984	78.301	8.779	87.080	-777	77.524	86.303	8.285	69.239	78.018

Valori medi dei principali aggregati - (migliaia di lire)

ANNI	Popolazione residente a metà anno (Migliaia)	OCCUPATI PRESENTI MEDIA ANNUA (Migliaia)		PRODOTTO INTERNO LORDO A PREZZI DI MERCATO		Reddito nazionale lordo per abitante	CONSUMI FINALI INTERNI PER ABITANTE		Retribuzioni lorde pro-capite (a)
		In complesso	Dipendenti	Per abitante	Per occupato		Delle famiglie	Totale	
VALORI A PREZZI CORRENTI									
1960	50.198	20.524	11.988	462	1.131	464	295	357	609
1961	50.523	20.566	12.313	511	1.255	512	320	388	656
1962	50.843	20.349	12.629	570	1.425	571	359	437	741
1963	51.198	20.032	12.835	649	1.658	650	416	510	878
1964	51.600	19.943	12.810	705	1.823	706	449	553	984
1965	51.987	19.604	12.557	753	1.996	755	479	596	1.090
1966	52.332	19.293	12.440	810	2.197	814	525	649	1.168
1967	52.667	19.522	12.702	887	2.392	890	575	707	1.252
1968	52.987	19.489	12.842	955	2.597	959	609	751	1.332
1969	53.317	19.578	13.155	1.048	2.854	1.053	663	817	1.423
1970	53.661	19.608	13.339	1.172	3.207	1.176	742	910	1.635
1971	54.005	19.565	13.472	1.269	3.502	1.273	801	1.004	1.858
1972	54.400	19.376	13.565	1.381	3.877	1.385	875	1.104	2.058
1973	54.779	19.527	13.789	1.638	4.596	1.642	1.033	1.295	2.475
1974	55.130	19.849	14.094	2.008	5.578	2.005	1.273	1.587	2.989
1975	55.441	19.897	14.172	2.261	6.301	2.252	1.469	1.830	3.591
1976	55.701	20.045	14.305	2.812	7.815	2.802	1.786	2.218	4.305
1977	55.929	20.152	14.414	3.399	9.432	3.391	2.151	2.687	5.424
1978	56.127	20.297	14.493	3.960	10.950	3.957	2.493	3.141	6.290
1979	56.292	20.497	14.720	4.800	13.182	4.810	3.009	3.813	7.434
1980	56.416	20.663	14.856	6.004	16.394	6.013	3.766	4.782	9.135
1981	56.502	20.760	14.924	7.107	19.344	7.064	4.507	5.840	11.199
1982	56.639	20.728	14.912	8.307	22.698	8.239	5.287	6.873	13.030
1983	56.836	20.766	14.811	9.483	25.956	9.409	6.052	7.929	14.932
1984	57.002	20.826	14.734	10.738	29.392	10.643	6.822	8.966	16.648
VALORI A PREZZI 1970									
1960	50.198	20.524	11.988	719	1.759	721	428	549	892
1961	50.523	20.566	12.313	773	1.899	775	457	583	933
1962	50.843	20.349	12.629	816	2.038	817	486	617	1.002
1963	51.198	20.032	12.835	856	2.187	857	526	661	1.105
1964	51.600	19.943	12.810	873	2.258	875	540	678	1.169
1965	51.987	19.604	12.557	894	2.372	898	556	698	1.241
1966	52.332	19.293	12.440	942	2.555	946	593	740	1.304
1967	52.667	19.522	12.702	1.003	2.706	1.006	630	783	1.370
1968	52.987	19.489	12.842	1.062	2.888	1.066	658	817	1.439
1969	53.317	19.578	13.155	1.120	3.050	1.125	697	860	1.496
1970	53.661	19.608	13.339	1.172	3.207	1.176	742	910	1.635
1971	54.005	19.565	13.472	1.184	3.267	1.188	759	935	1.769
1972	54.400	19.376	13.565	1.213	3.404	1.216	779	963	1.856
1973	54.779	19.527	13.789	1.289	3.616	1.292	819	1.005	2.022
1974	55.130	19.849	14.094	1.334	3.704	1.331	835	1.026	2.044
1975	55.441	19.897	14.172	1.278	3.561	1.272	819	1.015	2.096
1976	55.701	20.045	14.305	1.347	3.742	1.342	843	1.044	2.157
1977	55.929	20.152	14.414	1.367	3.793	1.364	859	1.064	2.301
1978	56.127	20.297	14.493	1.398	3.867	1.398	882	1.090	2.373
1979	56.292	20.497	14.720	1.463	4.017	1.466	926	1.137	2.423
1980	56.416	20.663	14.856	1.517	4.141	1.519	964	1.179	2.458
1981	56.502	20.760	14.924	1.517	4.128	1.508	967	1.189	2.539
1982	56.639	20.728	14.912	1.505	4.113	1.493	969	1.196	2.539
1983	56.836	20.766	14.811	1.494	4.089	1.482	963	1.194	2.530
1984	57.002	20.826	14.734	1.528	4.181	1.514	977	1.214	2.551

(a) Il calcolo a prezzi 1970 delle retribuzioni lorde (retribuzioni nette, contributi e imposte sul reddito, esclusi gli oneri sociali), è stato effettuato dividendo i valori a prezzi correnti per i corrispondenti indici (base 1970 = 100) dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati

Conto economico delle risorse e degli impieghi - (miliardi di lire)

ANNI	RISORSE			IMPIEGHI					
	Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato	Importazioni di beni e servizi (a)	Totale	CONSUMI FINALI INTERNI			Investimenti fissi lordi	Variazione delle scorte	Esportazioni di beni e servizi (c)
				Delle famiglie (b)	Collettivi	Totale			
VALORI A PREZZI CORRENTI									
1960	23.207	3.232	26.439	14.788	3.110	17.898	5.240	495	2.806
1961	25.810	3.595	29.405	16.179	3.444	19.623	5.998	588	3.196
1962	28.998	4.150	33.148	18.243	3.982	22.225	6.859	498	3.566
1963	33.215	5.148	38.363	21.292	4.820	26.112	7.975	347	3.929
1964	36.360	4.975	41.335	23.152	5.378	28.530	8.075	172	4.558
1965	39.124	5.100	44.224	24.883	6.087	30.970	7.540	276	5.438
1966	42.391	5.928	48.319	27.472	6.480	33.952	7.967	356	6.044
1967	46.695	6.777	53.472	30.299	6.927	37.226	9.104	491	6.651
1968	50.614	7.194	57.808	32.273	7.541	39.814	10.275	19	7.700
1969	55.876	8.693	64.569	35.366	8.179	43.545	11.752	394	8.878
1970	62.883	10.431	73.314	39.840	8.978	48.818	13.434	1.077	9.985
1971	68.510	11.235	79.745	43.249	10.983	54.232	13.947	424	11.142
1972	75.124	12.979	88.103	47.585	12.499	60.084	14.842	465	12.712
1973	89.746	18.100	107.846	56.584	14.345	70.929	18.651	3.025	15.241
1974	110.719	29.053	139.772	70.197	17.277	87.474	24.775	4.652	22.871
1975	125.378	27.832	153.210	81.446	20.027	101.473	25.776	-352	26.313
1976	156.657	39.843	196.500	99.504	24.049	123.553	31.396	5.666	35.885
1977	190.083	46.519	236.602	120.329	29.965	150.294	37.203	3.477	45.628
1978	222.254	52.559	274.813	139.902	36.381	176.283	41.494	2.940	54.096
1979	270.198	70.262	340.460	169.396	45.235	214.631	50.927	6.545	68.357
1980	338.743	92.852	431.595	212.488	57.307	269.795	67.016	17.648	77.136
1981	401.579	112.348	513.927	254.661	75.293	329.954	81.149	4.532	98.292
1982	470.484	127.028	597.512	299.470	89.806	389.276	89.560	4.866	113.810
1983	538.998	133.657	672.655	343.981	106.651	450.632	96.766	-1.511	126.768
1984	612.112	162.203	774.315	388.869	122.239	511.108	109.714	4.268	149.225
VALORI A PREZZI 1970									
1960	36.093	3.611	39.704	21.467	6.096	27.563	8.206	728	3.207
1961	39.055	4.114	43.169	23.071	6.378	29.449	9.155	843	3.722
1962	41.478	4.738	46.216	24.719	6.626	31.345	10.049	682	4.140
1963	43.805	5.777	49.582	26.937	6.896	33.833	10.861	447	4.441
1964	45.030	5.396	50.426	27.862	7.133	34.995	10.229	209	4.993
1965	46.502	5.502	52.004	28.911	7.393	36.304	9.369	323	6.008
1966	49.285	6.287	55.572	31.024	7.686	38.710	9.774	408	6.680
1967	52.823	7.141	59.964	33.200	8.033	41.233	10.921	551	7.259
1968	56.280	7.540	63.820	34.862	8.444	43.306	12.100	21	8.393
1969	59.712	8.999	68.711	37.137	8.692	45.829	13.038	421	9.423
1970	62.883	10.431	73.314	39.840	8.978	48.818	13.434	1.077	9.985
1971	63.916	10.679	74.595	41.001	9.495	50.496	13.001	398	10.700
1972	65.963	11.897	77.860	42.399	9.997	52.396	13.120	413	11.931
1973	70.601	13.142	83.743	44.848	10.210	55.058	14.134	2.169	12.382
1974	73.525	13.425	86.950	46.020	10.530	56.550	14.607	2.186	13.607
1975	70.851	12.134	82.985	45.395	10.880	56.275	12.745	-143	14.108
1976	75.011	14.005	89.016	46.976	11.162	58.138	13.044	1.865	15.969
1977	76.435	13.983	90.418	48.071	11.414	59.485	12.998	903	17.032
1978	78.488	15.122	93.610	49.513	11.675	61.188	12.985	687	18.750
1979	82.337	17.206	99.543	52.129	11.872	64.001	13.742	1.348	20.452
1980	85.558	18.632	104.190	54.368	12.121	66.489	15.033	3.105	19.563
1981	85.707	17.645	103.352	54.653	12.515	67.168	15.130	474	20.580
1982	85.262	17.918	103.180	54.905	12.838	67.743	14.343	432	20.662
1983	84.905	17.942	102.847	54.734	13.151	67.885	13.792	-180	21.350
1984	87.080	19.665	106.745	55.719	13.508	69.227	14.359	305	22.854

(a) Al netto dei consumi finali all'estero dei residenti. - (b) Compresi i consumi finali in Italia dei non residenti. - (c) Al netto dei consumi finali in Italia dei non residenti

Conto della distribuzione del prodotto interno lordo - (miliardi di lire)

ANNI	ENTRATE				USCITE						
	Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato	Contributi alla produzione		Totale	Redditi da lavoro dipendente (a)		Imposte indirette		Risultato lordo di gestione		
		Dalle Amministrazioni pubbliche	Dalla CEE		A lavoratori residenti	A lavoratori non residenti	Alle Amministrazioni pubbliche	Alla CEE	Risultato netto di gestione	Ammortamenti	Totale
VALORI A PREZZI CORRENTI											
1960	23.207	315	-	23.522	9.836	19	2.809	2	8.959	1.897	10.856
1961	25.810	251	-	26.061	10.933	21	3.092	2	9.935	2.078	12.013
1962	28.998	344	-	29.342	12.721	24	3.440	2	10.830	2.325	13.155
1963	33.215	326	-	33.541	15.476	30	3.811	1	11.534	2.689	14.223
1964	36.360	449	-	36.809	17.238	34	4.211	1	12.266	3.059	15.325
1965	39.124	500	-	39.624	18.270	43	4.507	2	13.516	3.286	16.802
1966	42.391	550	-	42.941	19.536	49	4.835	2	15.059	3.460	18.519
1967	46.695	661	-	47.356	21.607	56	5.603	2	16.390	3.698	20.088
1968	50.614	848	-	51.462	23.510	45	5.940	3	17.997	3.967	21.964
1969	55.876	974	-	56.850	25.917	37	6.396	3	20.096	4.401	24.497
1970	62.883	940	-	63.823	30.306	43	7.028	4	21.314	5.128	26.442
1971	68.510	1.095	200	69.805	34.684	43	7.445	173	21.909	5.551	27.460
1972	75.124	1.400	323	76.847	38.707	46	7.625	239	24.127	6.103	30.230
1973	89.746	1.443	394	91.583	47.015	65	8.784	260	27.934	7.525	35.459
1974	110.719	1.780	279	112.778	58.524	82	10.870	326	32.805	10.171	42.976
1975	125.378	2.791	550	128.719	71.102	102	10.962	371	33.263	12.919	46.182
1976	156.657	3.374	706	160.737	86.845	108	15.021	596	42.374	15.793	58.167
1977	190.083	4.422	778	195.283	106.364	137	19.485	925	48.930	19.442	68.372
1978	222.254	5.628	874	228.756	124.148	167	22.368	1.117	58.592	22.364	80.956
1979	270.198	6.890	1.490	278.578	148.719	176	25.347	1.882	76.020	26.434	102.454
1980	338.743	7.960	2.254	348.957	183.919	235	34.128	2.373	95.636	32.666	128.302
1981	401.579	10.191	2.427	414.197	225.209	335	39.025	3.148	105.813	40.667	146.480
1982	470.484	14.269	3.104	487.857	263.895	456	47.680	3.651	123.266	48.909	172.175
1983	538.998	13.631	4.354	556.983	305.092	497	60.396	4.179	130.883	55.936	186.819
1984	612.112	16.032	5.076	633.220	340.308	561	69.460	4.893	155.508	62.490	217.998

(a) Corrisposti da datori di lavoro residenti in Italia

Conto del reddito - (miliardi di lire)

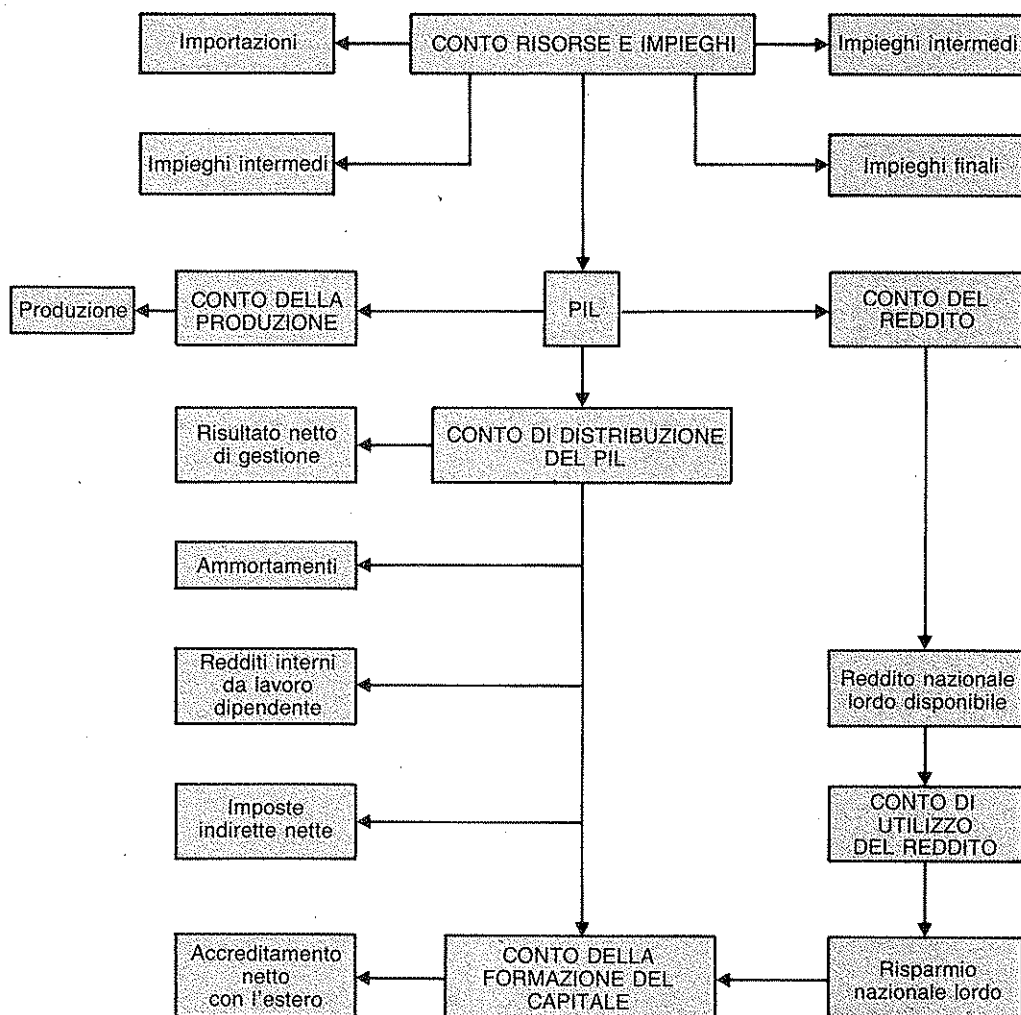
ANNI	ENTRATE						USCITE						
	Risultato lordo gestione	Redditi da lavoro dipendente (a)		Imposte indirette	Altre operazioni col resto del mondo		Totale	Contributi alla produ- zione	Altre operazioni col resto del mondo		Reddito nazionale lordo disponibile		
		Da datori di lavoro residenti	Dal resto del mondo		Redditi da capi- tale e impresa	Altre (b)			Redditi da capi- tale e impresa	Altre (b)	Reddito nazionale netto di- sponibile	Ammor- tamenti	Totale
VALORI A PREZZI CORRENTI													
1960	10.856	9.836	115	2.809	65	221	23.902	315	101	46	21.543	1.897	23.440
1961	12.013	10.933	144	3.092	74	284	26.540	251	142	62	24.007	2.078	26.085
1962	13.155	12.721	188	3.440	87	316	29.907	344	200	74	26.964	2.325	29.289
1963	14.223	15.476	222	3.811	103	320	34.155	326	241	88	30.811	2.689	33.500
1964	15.325	17.238	248	4.211	118	289	37.429	449	255	80	33.586	3.059	36.645
1965	16.802	18.270	307	4.507	155	367	40.408	500	280	128	36.214	3.286	39.500
1966	18.519	19.536	344	4.835	205	403	43.842	550	314	132	39.386	3.460	42.846
1967	20.088	21.607	313	5.603	252	429	48.292	661	344	163	43.426	3.698	47.124
1968	21.964	23.510	326	5.940	329	463	52.532	848	406	222	47.089	3.967	51.056
1969	24.497	25.917	362	6.396	485	514	58.171	974	550	216	52.030	4.401	56.431
1970	26.442	30.306	408	7.028	592	569	65.345	940	713	417	58.147	5.128	63.275
1971	27.460	34.684	440	7.445	682	633	71.344	1.085	816	471	63.411	5.551	68.962
1972	30.230	38.707	456	7.625	757	652	78.427	1.400	924	466	69.534	6.103	75.637
1973	35.459	47.015	538	8.784	1.039	683	93.518	1.443	1.315	686	82.549	7.525	90.074
1974	42.976	58.524	531	10.870	1.780	729	115.410	1.780	2.411	651	100.397	10.171	110.568
1975	46.182	71.102	516	10.962	1.112	813	130.687	2.791	2.088	756	112.153	12.919	125.072
1976	58.167	86.845	584	15.021	1.149	917	162.683	3.374	2.219	838	140.459	15.793	156.252
1977	68.372	106.364	947	19.485	1.307	1.290	197.765	4.422	2.537	965	170.399	19.442	189.841
1978	80.956	124.148	1.286	22.368	1.817	1.588	232.163	5.628	3.074	1.660	199.437	22.364	221.801
1979	102.454	148.719	1.549	25.347	3.171	1.971	283.211	6.890	3.953	1.170	244.764	26.434	271.198
1980	128.302	183.919	1.723	34.128	4.719	2.693	355.484	7.960	5.715	1.587	307.566	32.666	340.222
1981	146.480	225.209	1.970	39.025	6.833	3.331	422.848	10.191	10.902	1.939	359.149	40.667	399.816
1982	172.175	263.895	2.535	47.680	7.900	3.884	498.069	14.269	13.785	2.473	418.633	48.909	467.542
1983	186.819	305.092	2.793	60.396	6.615	4.230	565.945	13.631	13.154	2.874	480.350	55.936	536.288
1984	217.998	340.308	2.769	69.460	8.840	4.664	644.039	16.032	16.512	3.337	545.668	62.490	608.158

(a) Corrisposti a lavoratori residenti in Italia. — (b) Comprendono le operazioni di assicurazioni contro i danni ed altri trasferimenti non altrove indicati.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Questo capitolo è prevalentemente espositivo. Si sono esaminati i conti del sistema SEC come è applicato nel nostro paese. I primi tre conti del sistema si costruiscono a partire dalla tavola delle transazioni intersettoriali. Gli aggregati che ne derivano sono chiamati *aggregati interni*, perché si riferiscono ad unità economiche (imprese e lavoratori) che svolgono la loro attività sul territorio nazionale. Negli altri tre conti (più il conto relativo alle transazioni internazionali, che si ottiene però come somma algebrica dei precedenti) compaiono *aggregati nazionali*, così definiti perché si riferiscono ad unità economiche nazionali anche se non operanti sul territorio nazionale.

Lo schema che segue può essere d'aiuto per ricordare le relazioni tra i conti. Le frecce in uscita dai conti indicano gli aggregati su cui ciascun conto informa o l'aggregato a saldo, ottenuto cioè come somma algebrica delle grandezze contenute nel conto. Le frecce in entrata indicano l'aggregato che entra nel conto e che attraverso le modifiche indicate entro ciascun conto fornisce l'informazione (o le informazioni) in uscita.



Come al solito alcune domande aiutano a ricordare i punti principali.

- Quali sono i conti di contabilità nazionale che si ricavano direttamente dalla tavola delle transazioni intersettoriali?
- Quali aggregati si mettono a confronto nel conto delle risorse e degli impieghi?
- In che cosa consiste la differenza tra aggregati nazionali e aggregati interni?
- Quale conto fornisce come saldo il risparmio nazionale?
- In quale conto il risparmio nazionale rappresenta la prima voce in entrata?
- Si espongano alcuni motivi che rendono inadeguato il RNL come misura del benessere sociale.

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Per una esposizione sistematica dei principi generali dei conti economici in uso nei diversi paesi si possono esaminare: M. Yanovsky, *Sistemi di contabilità nazionale*, Il Mulino, Bologna, 1977.

Le principali pubblicazioni da cui si possono attingere notizie statistiche relative al reddito nazionale italiano sono l'*Annuario di contabilità nazionale*, l'*Annuario statistico italiano*, anni vari, pubblicati entrambi dall'Istituto Centrale di Statistica (ISTAT). Sempre ad opera dell'ISTAT è il volumetto divulgativo annuale *I conti degli italiani*. Molto importanti sono la *Relazione generale sulla situazione economica del paese* che il Governo trasmette al Parlamento entro la fine di marzo di ogni anno e la *Relazione annuale* che il Governatore della Banca d'Italia espone il 31 maggio di ogni anno all'assemblea dei partecipanti. Entrambi i documenti contengono analisi e dati sugli anni precedenti.

Parte quarta

MONETA E DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

16. L'EQUILIBRIO MACROECONOMICO: APPROFONDIMENTI

SOMMARIO

L'uguaglianza tra domanda e offerta aggregata individua il reddito di equilibrio.

Discrepanze ex-ante tra domanda e offerta aggregata vengono aggiustate attraverso variazioni dell'offerta: il prodotto della variazione della domanda autonoma per il moltiplicatore fornisce la misura della variazione di reddito necessaria a ristabilire l'equilibrio macroeconomico.

L'intervento dello Stato e del settore estero modifica domanda e offerta aggregata. Lo Stato interviene sulla domanda in due modi: attraverso le imposte, riducendo il reddito disponibile dei cittadini, incide negativamente sulla spesa; attraverso la spesa pubblica aumenta la domanda autonoma.

Il settore estero con le importazioni aumenta l'offerta aggregata; con le esportazioni aumenta la domanda autonoma.

Spesa pubblica e imposte, esportazioni ed importazioni possono non bilanciarsi e dar luogo a saldi negativi o positivi nel bilancio dello Stato e nella bilancia commerciale.

16.1 UN RIEPILOGO

Dai precedenti capitoli 12 e 13 abbiamo appreso i principali meccanismi che determinano il reddito nazionale. Riassumiamo il percorso seguito.

Gli imprenditori decidono la produzione da offrire sul mercato, guidati dalle loro aspettative (di breve periodo) sulla domanda dei loro prodotti. Essi producono solo quanto si aspettano di vendere con profitto. In ogni determinato istante esiste dunque un'offerta di merci che attende una domanda di pari ammontare. La domanda globale si divide in domanda di beni di consumo e in domanda di beni di investimento.

La domanda per consumi dipende dalla produzione corrente. Gli imprenditori occupano lavoratori, i quali percepiscono un salario che ritorna in gran parte agli imprenditori stessi sotto forma di domanda per consumi.

La domanda per investimenti dipende dalle aspettative; la domanda per consumi dipende dal reddito

La domanda per investimenti è espressa dagli imprenditori sulla scorta di valutazioni, in gran parte soggettive, sulla profittabilità futura (aspettative di lungo periodo) di determinati progetti di investimento. La spesa per investimenti non è condizionata dal profitto realizzato sulla produzione corrente; essa può essere finanziata da profitti accumulati in precedenza o mediante il credito bancario. In tal senso la domanda per investimenti è **autonoma** rispetto alla produzione e al reddito corrente, al contrario della domanda per consumi, la quale è **indotta** (dipende) dal reddito corrente.

Il consumo C in un determinato periodo si può esprimere con la relazione $C = cY$, dove Y indica il reddito corrente e c è la propensione al consumo; quindi indicando con I la domanda autonoma, la domanda globale si può rappresentare con:

$$D = C + I = c \cdot Y + I \quad (1)$$

Se l'offerta aggregata decisa dagli imprenditori (offerta o reddito ex-ante) risulta superiore alla domanda aggregata programmata (ex-ante), cioè se:

$$Y > c \cdot Y + I$$

gli imprenditori riducono produzione e reddito finché offerta e domanda coincidono. Notiamo che al ridursi del reddito Y anche la domanda si riduce, ma in percentuale minore, perché c è positivo, ma minore di uno, e I è costante in quanto domanda autonoma; questo consente all'economia di raggiungere una posizione di equilibrio. Il livello di reddito al quale domanda e offerta aggregata sono uguali è definito **reddito di equilibrio**.

Viceversa, nel caso in cui la domanda ex-ante supera l'offerta ex-ante, gli imprenditori aumentano la produzione, il reddito cresce e cresce, ma in minore misura, la domanda finché si stabilisce l'uguaglianza tra il reddito e la domanda.

Il limite all'espansione del reddito è rappresentato dalla *capacità produttiva disponibile*. Se questo limite viene superato, il reddito cresce solo in termini nominali e i prezzi dei beni aumentano finché si ristabilisce l'equilibrio tra domanda e offerta al livello di piena occupazione.

Il meccanismo di aggiustamento tra offerta e domanda aggregate ora descritto è noto come meccanismo del **moltiplicatore** della domanda autonoma. L'equilibrio macroeconomico richiede che:

$$\begin{array}{ccccccc} Y & = & c \cdot Y & + & I & = & D \\ \text{offerta} & & \text{domanda} & & \text{domanda} & & \text{domanda} \\ \text{aggregata} & & \text{indotta} & & \text{autonoma} & & \text{aggregata} \end{array}$$

ovvero $Y - c \cdot Y = I$, da cui: $Y(1 - c) = I$ e infine:

$$Y = \frac{1}{1 - c} I \quad (2)$$

Il meccanismo che "aggiusta" l'offerta alla domanda aggregata è il moltiplicatore

c è positivo e minore di uno, $1/(1 - c)$ è maggiore dell'unità; questa grandezza è il **moltiplicatore degli investimenti**.

La relazione ci dice questo: deciso dagli imprenditori il livello I della spesa per investimenti e data la propensione al consumo c , si ha come risultato il livello del reddito rispetto al quale domanda e offerta aggregata si uguagliano. *Il reddito di equilibrio dipende dunque dalla propensione al consumo e dal valore della spesa autonoma.*

In definitiva, sono le decisioni di spesa in investimenti degli imprenditori che determinano il livello del reddito e dell'occupazione; e poiché queste decisioni sono governate dalle aspettative di profitto a lungo termine, per loro natura spesso fondate su elementi soggettivi e facilmente influenzabili dal mutare degli eventi, è assai improbabile che il livello della domanda autonoma generata dagli "animal spirits" (previsioni degli imprenditori) sia tale da determinare un reddito di pieno impiego. Il semplice grafico in figura 16.1 riassume quanto abbiamo detto.

Il reddito di equilibrio dipende dalla propensione al consumo e dal valore della spesa autonoma

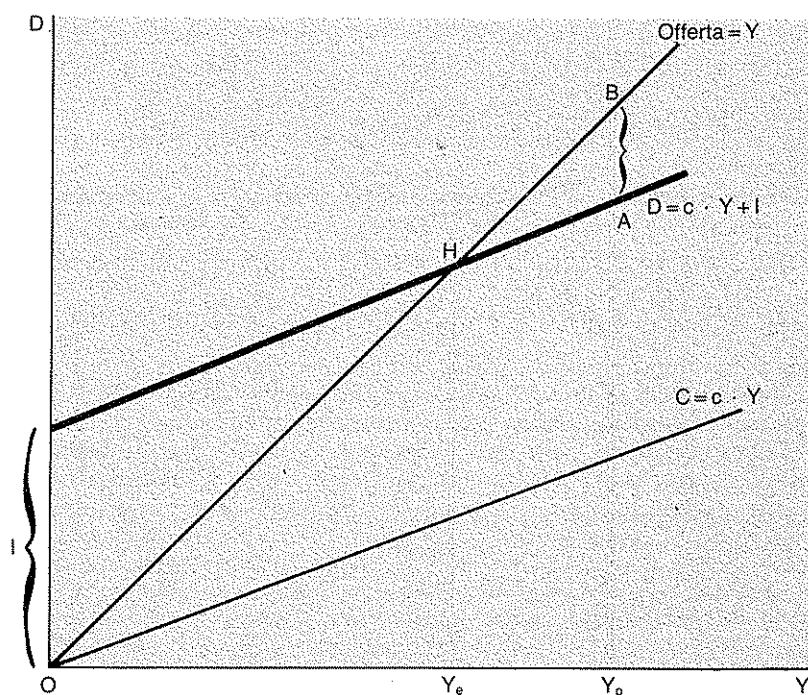


Fig. 16.1 - La domanda di investimenti si somma alla domanda per consumi e forma la domanda aggregata. L'intersezione tra domanda e offerta aggregata (la retta che esce dall'origine inclinata di 45°) in H determina un reddito di equilibrio pari a Y_e , inferiore al reddito di pieno impiego Y_p ; per realizzarlo è necessario un incremento di domanda autonoma di ammontare AB.

16.2 LA SPESA PUBBLICA E LE IMPOSTE

La spesa pubblica aumenta la domanda autonoma

Da quanto esposto nel paragrafo precedente dovrebbe essere chiaro che il processo di espansione (contrazione) del reddito, dovuto all'operare del moltiplicatore, si realizza per qualunque tipo di variazione della domanda autonoma.

Se le libere forze di mercato non garantiscono una domanda sufficiente a determinare il pieno impiego della capacità produttiva, lo Stato può intervenire mediante la spesa pubblica per aumentare la domanda autonoma (nel grafico in figura 16.1 AB è la spesa pubblica che, aggiunta alla spesa per investimenti, è in grado di sostenere il reddito di piena occupazione).

Se rispetto ad una situazione di equilibrio l'investimento diminuisce (a causa delle aspettative sfavorevoli degli imprenditori), il risparmio ex-ante supera la spesa per investimenti. Si ha perciò:

$$Y - C = S > I$$

Lo Stato può intervenire e prelevare mediante l'imposizione quella parte di reddito che i cittadini comunque non spenderebbero e sostituire con la sua spesa quella domanda che il settore privato non esprime. Con il suo intervento lo Stato copre il vuoto di domanda aggregata e stabilizza il livello del reddito e l'occupazione.

Si osservi che anche una spesa pubblica *inutile o improduttiva*, come ad esempio pagare dei disoccupati per scavare buche e poi riempirle, finanziata con le imposte, si rivela a questo fine utile. Il salario pagato ai lavoratori adibiti a scavar buche viene speso nell'acquisto di beni di consumo, aumenta la domanda, la produzione, il reddito.

Il mantenimento di lavoratori "improduttivi" può rivelarsi necessario se la domanda globale è insufficiente ad assorbire la produzione o ad attivare tutta la capacità produttiva disponibile. Questo ruolo della spesa improduttiva come sostegno della domanda era stato individuato già da Robert Malthus (si riveda il capitolo 2), uno tra i pochi economisti classici a non accettare la legge di Say.

Ovviamente, ai fini dello sviluppo dell'economia, è preferibile che lo Stato spenda per opere pubbliche produttive, come infrastrutture, edifici ecc. (spesa per investimenti).

L'importanza della spesa improduttiva

Nel breve periodo, tuttavia, qualsiasi tipo di spesa pubblica che si trasformi in incremento di domanda globale è utile per sostenere la produzione e l'occupazione. E questo è tanto più vero se la spesa pubblica aggiuntiva viene finanziata non mediante imposte ma attraverso la creazione di nuova moneta.

Le imposte sottraggono reddito alle famiglie e alle imprese

L'imposizione fiscale, infatti, è sottrazione di reddito alle famiglie e alle imprese e ha quindi effetti riduttivi della spesa privata. Se si effettua spesa pubblica in disavanzo, cioè senza un

corrispondente prelievo fiscale, l'effetto sulla domanda globale sarà maggiore, perché viene meno la sottrazione di reddito dovuta al pagamento delle imposte.

Indichiamo con G la **spesa pubblica**. Essa è una *componente autonoma* della domanda, in quanto non è legata al reddito. Le **imposte**, T , *dipendono* invece *dal reddito*, perché sono calcolate moltiplicando il reddito per un numero t (aliquota d'imposta) positivo e minore di uno. Le imposte si possono definire quindi con:

Le imposte dipendono dal reddito

$$T = t \cdot Y \quad (3)$$

Il reddito spendibile in consumi si riduce per l'ammontare delle imposte e diventa reddito disponibile Y_d :

$$Y_d = Y - T = Y - t \cdot Y = (1 - t)Y \quad (4)$$

La domanda aggregata diviene:

$$D = c \cdot Y_d + I + G \quad (5)$$

e sostituendo a Y_d la (4) otteniamo:

$$D = c(1 - t)Y + I + G \quad (6)$$

Si può osservare che a parità di reddito Y la componente indotta della domanda è ora minore rispetto al caso di assenza di imposta, perché $(1 - t)$ è compreso tra zero e uno e ha quindi un effetto riduttivo su $c \cdot Y$. *Le imposte riducono la capacità di spesa su un dato reddito*. La componente autonoma è ora più elevata a causa della spesa pubblica G , che si aggiunge alla domanda per investimenti. Il grafico in figura 16.2 mostra i cambiamenti subiti dalla domanda aggregata. La semiretta che la rappresenta ha inclinazione $c(1 - t)$, che è minore di c , e intercetta con l'asse verticale maggiore di quanto accadrebbe in un sistema senza imposizione fiscale. La minore inclinazione riduce il reddito di equilibrio e le imposte deprimono dunque il reddito a parità di spesa autonoma. La maggiore domanda autonoma dovuta alla spesa pubblica ha effetto espansivo sul reddito.

Le imposte, a parità di spesa autonoma, riducono il reddito di equilibrio

La differenza tra imposte (entrate) e spesa pubblica (uscite) è il saldo del bilancio del settore pubblico. Assumiamo che ad un reddito di equilibrio Y_2 (figura 16.2) l'ammontare delle imposte e della spesa pubblica si bilancino, che il bilancio dello Stato sia quindi in pareggio. Se lo Stato effettua una maggior spesa pubblica ΔG , il sistema economico potrebbe conseguire un reddito di pieno impiego. Ma in tal caso il bilancio dello Stato presenterebbe un disavanzo, perché l'aumento della spesa pubblica supererebbe l'aumento delle imposte.

Il saldo del bilancio dello Stato è la differenza tra entrate e spese pubbliche

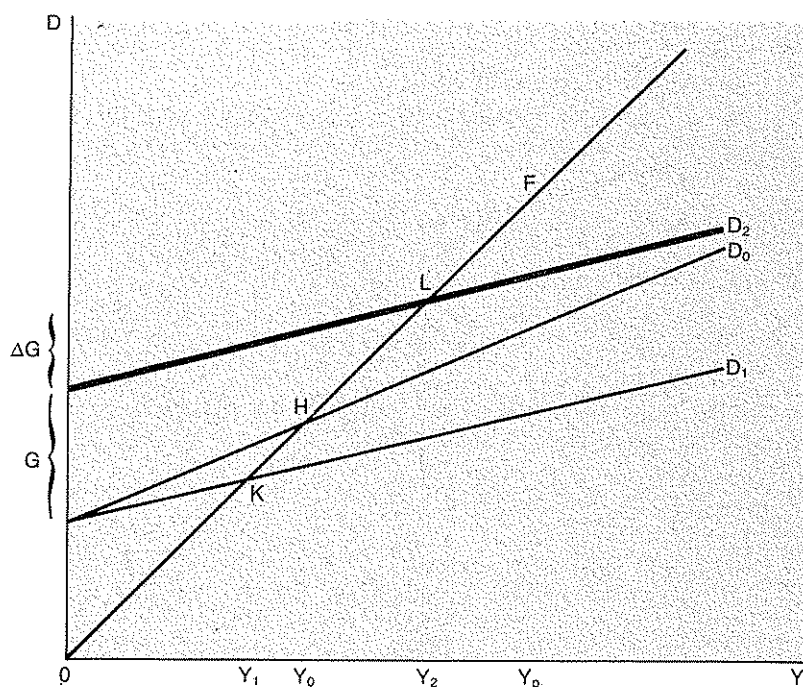


Fig. 16.2 - D_0 è la domanda aggregata senza settore pubblico. D_1 è la domanda aggregata con le sole imposte, a cui è associato un reddito di equilibrio Y_1 minore di Y_0 . D_2 è la domanda aggregata con imposte e spesa pubblica, alla quale è associato un reddito Y_2 , maggiore di Y_0 e Y_1 .

Un esempio numerico può essere d'aiuto per chiarire questa affermazione.

Supponiamo che l'aliquota di imposta sia $t = 0,25$ e la propensione al consumo $c = 0,8$. La funzione del consumo, ricordando le formule precedenti, è pertanto $C = 0,8(1 - 0,25)Y$ e il moltiplicatore $1/[1 - 0,8(1 - 0,25)] = 2,5$; se $\Delta G = 20$, l'aumento di reddito derivante dall'aumento 20 della spesa pubblica sarà $\Delta Y = 2,5 \cdot 20 = 50$. Le imposte aumentano di $\Delta T = 0,25 \cdot 50 = 12,5$, meno della spesa pubblica.

Lo Stato per sostenere la domanda aggregata può impiegare altri strumenti, diversi dall'intervento diretto attraverso la spesa. Può, ad esempio, stimolare gli investimenti in abitazioni, cercando di ridurre il tasso di interesse sui mutui (prestiti) per l'edilizia residenziale, accollandosi una parte degli interessi che le famiglie dovrebbero versare alle banche.

Lo Stato può dunque regolare la domanda aggregata e il reddito attraverso la spesa pubblica e mediante variazioni dell'aliquota di imposta. In situazioni di domanda depressa, lo Stato incrementerà la sua spesa e/o ridurrà le imposte; e viceversa, se la domanda è troppo attiva e preme contro il reddito di pieno impiego. Osserviamo che la spesa pubblica in disavanzo di per sé non crea problemi di inflazione finché non si raggiunge la piena utilizza-

zione degli impianti (un esame più approfondito di questo tema verrà svolto al capitolo 22). Sugli aspetti istituzionali del settore pubblico italiano rimandiamo agli approfondimenti del presente capitolo, e soprattutto al testo di Scienza delle finanze.

16.3 IL SETTORE ESTERO

Il livello del reddito di equilibrio non è influenzato solo dalle decisioni di spesa dei privati e dello Stato; esso dipende anche dal settore estero.

Finora abbiamo visto come si determina il livello di equilibrio del reddito in una **economia chiusa**, che non ha cioè rapporti di scambio con altri paesi. Quando un'economia è **aperta** agli scambi internazionali, il settore estero influenza il livello del reddito in due modi: dal lato della domanda aggregata e dal lato dell'offerta.

In economia
aperta
le esportazioni
aumentano
la domanda
e le importazioni
aumentano
l'offerta

Studiando il sistema di contabilità nazionale nel capitolo precedente (si veda il conto delle risorse e degli impieghi), si è osservato che l'offerta di beni non deriva solo da produzione interna, ma è anche di provenienza estera; risorse disponibili per gli impieghi intermedi e finali sono dunque, oltre ai beni e servizi di origine interna, anche i beni e servizi importati da altre economie. Le **importazioni** rappresentano merci e servizi prodotti in altri paesi acquistati da imprese e famiglie residenti sul territorio nazionale. Simmetricamente, tra gli impieghi finali compaiono le **esportazioni**. Esse rappresentano domanda di beni, al pari della domanda di beni di consumo, di beni di investimento e della spesa pubblica; è domanda che proviene da non residenti, da famiglie e imprese di altri paesi.

Perché un paese importa ed esporta beni? Si importa per una pluralità di motivi; può essere che:

a. la domanda di certi beni superi la produzione interna; la differenza è soddisfatta da importazioni;

b. i beni provenienti dall'estero siano più convenienti di quelli simili prodotti all'interno;

c. si tratti di beni non producibili all'interno per ragioni naturali (petrolio e altre risorse naturali) o tecniche (certe produzioni della chimica, della farmaceutica, dell'elettronica).

Nel breve periodo le tecniche e la capacità produttiva dell'economia sono considerate come date; si può assumere pertanto che per ogni lira di reddito prodotto una parte venga spesa per importare merci necessarie alla produzione e al consumo. Una parte della spesa, dunque, rappresenta domanda che si rivolge ad altri paesi.

Il *livello delle importazioni* è allora direttamente proporzionale al livello del reddito. Un aumento della domanda autonoma in-

Le importazioni
dipendono
dal reddito

duce un aumento del reddito e perciò un aumento delle importazioni. Un aumento della domanda aggregata è soddisfatto in parte da un aumento della produzione nazionale e, per la parte rimanente, da importazioni. Definiamo **propensione marginale all'importazione** dell'economia (m) il rapporto tra la variazione delle importazioni e la variazione del reddito $m = \Delta M / \Delta Y$, con m compreso tra zero ed uno, e **propensione media all'importazione** il rapporto tra il livello di importazioni e il livello di reddito. La relazione che lega le importazioni al reddito si può esprimere con:

$$M = m \cdot Y \quad (7)$$

Si osservi che questa relazione ha la stessa forma della funzione aggregata del consumo vista nel capitolo 13 e perciò non vi è differenza tra propensione marginale e media all'importazione, che è m per entrambe. Il suo valore è determinato da tutti i numerosi elementi riepilogati nei punti a , b e c sopra indicati, e varia da economia a economia e da periodo a periodo. Tutto questo sarà discusso nel capitolo 24.

Attualmente la propensione all'importazione dell'economia italiana è intorno a 0,25, ma per l'azione congiunta del calo del prezzo del petrolio e dell'andamento del cambio lira-dollaro è destinata a ridursi (autunno 1986).

Le esportazioni sono una componente autonoma della domanda

Le esportazioni sono una componente **autonoma** della domanda, al pari degli investimenti e della spesa pubblica, ma che ha origine in altri paesi; esse sono importazioni dall'estero di beni nazionali.

L'obiettivo del capitolo è lo studio del livello del reddito nazionale in un'economia aperta, data la situazione degli altri paesi, e, quindi, consideriamo come fissato il livello delle esportazioni.

La differenza tra esportazioni ed importazioni rappresenta il saldo della bilancia commerciale, che si legge nella prima parte del conto con il resto del mondo visto nel capitolo precedente. Se le esportazioni superano le importazioni, si ha un saldo positivo della bilancia commerciale; viceversa, si ha un saldo negativo. Vediamo ora come si determina il livello di equilibrio del reddito in economia aperta.

La domanda aggregata, indicando con E le esportazioni e tralasciando per semplicità il settore pubblico, è:

$$D = C + I + E \quad (8)$$

La domanda interna è la domanda aggregata meno le importazioni

Per individuare il livello di equilibrio della produzione e quindi del reddito nazionale è necessario conoscere quella parte della domanda aggregata che stimola la produzione nazionale. Questa domanda, che chiamiamo **domanda interna**, si individua sottraendo dalla domanda aggregata le importazioni:

$$D_{\text{int}} = D - M \quad (9)$$

La domanda interna è dunque inferiore alla domanda aggregata: essa è tanto più piccola quanto più elevata è la parte della domanda che viene soddisfatta comperando merci all'estero. Il moltiplicatore della domanda autonoma in economia aperta sarà dunque inferiore a quello in economia chiusa.

Facciamo un esempio. L'Italia è tradizionalmente importatrice di macchinari tedeschi per l'industria. Se cresce la domanda globale italiana a causa, supponiamo, di un aumento della spesa pubblica a favore dell'industria, vi sarà un aumento della produzione, degli occupati e dei redditi salariali; questo maggior reddito si converte in maggior domanda di nuovi prodotti e così via. Si mette in moto un processo moltiplicativo. Se, tuttavia, l'industria italiana per fronteggiare la maggiore domanda compera in Germania una parte dei nuovi macchinari, l'aumento della spesa pubblica avvantaggerà solo in parte l'Italia. L'aumento della domanda si scinde quindi in due componenti: una si dirige all'interno, l'altra si dirige all'estero. Solo la prima determina una crescita del reddito e dell'occupazione interna attraverso il processo moltiplicativo, il quale risulta perciò inferiore a quello che si avrebbe in economia chiusa.

Illustriamo di seguito, per il lettore che ne fosse interessato, la dimostrazione analitica delle argomentazioni esposte.

Ricordando la composizione della domanda aggregata, la funzione delle importazioni $M = m \cdot Y$ e quella del consumo $C = c \cdot Y$, si ha:

$$D_{int} = c \cdot Y + I + E - m \cdot Y \quad (10)$$

Raccogliendo Y :

$$D_{int} = (c - m) Y + I + E \quad (11)$$

La domanda interna è una quota della domanda aggregata ($D = c \cdot Y + I + E$) tanto più piccola quanto più elevata è la propensione all'importazione m .

Il livello di equilibrio del reddito nazionale è individuato dalla condizione di equilibrio tra domanda, ora domanda interna, e produzione nazionale:

$$Y = D_{int} = (c - m) Y + I + E \quad (12)$$

da cui, raccogliendo le componenti indotte della domanda, si ha:

$$Y(1 - c + m) = I + E \quad (13)$$

e infine:

$$Y = \frac{1}{1 - c + m} (I + E) \quad (14)$$

La relazione ora trovata ci dice che il reddito di equilibrio dipende direttamente dalle componenti autonome della domanda e dalle propensioni al consumo e all'importazione. Per un dato livello delle componenti autonome e della propensione al consumo, più alta è la propensione all'importazione minore è il reddito di equilibrio.

La ragione di questo risultato è facilmente intuibile. Una parte della domanda autonoma mette in moto produzioni estere in luogo di produzione nazionale: ne segue che il reddito nazionale è minore di quanto potrebbe essere se tutta la domanda fosse soddisfatta dalla sola produzione nazionale. Il parametro $1/(1 - c + m)$, che moltiplicato per la domanda autonoma fornisce il valore del reddito di

L'uguaglianza tra domanda interna e produzione nazionale individua il reddito di equilibrio

**Il moltiplicatore
di mercato
aperto**

equilibrio, è detto **moltiplicatore di mercato aperto** e ha significato analogo al moltiplicatore di mercato chiuso esaminato nel capitolo 13. Poiché c ed m sono parametri positivi e minori dell'unità, con $c > m$, il moltiplicatore di mercato aperto è normalmente maggiore di uno, ma è più piccolo del corrispondente moltiplicatore (per una stessa propensione al consumo) di mercato chiuso. Per verificarlo si ponga $c = 0,8$ e $m = 0,2$. Il moltiplicatore di mercato chiuso risulta pari a 4,5 e quello di mercato aperto pari a 2,5. Più alta è la propensione all'importazione, più piccolo è l'effetto moltiplicativo sul reddito di un certo ammontare di spesa autonoma, minori gli incrementi di occupazione.

**L'interrelazione
tra i sistemi
economici**

Le economie occidentali, specialmente quelle facenti parte del Mercato Comune Europeo (MEC), hanno alte propensioni all'importazione e interscambio commerciale notevole. A causa di ciò le politiche di restringimento e di allargamento della spesa pubblica o di stimolo degli investimenti privati attuate in un paese si ripercuotono sul livello del reddito degli altri paesi suoi partner commerciali. Ad esempio, una politica di spesa pubblica espansiva nella Germania Federale si ripercuoterebbe positivamente sull'economia italiana, in quanto aumenterebbero le importazioni tedesche di prodotti italiani; aumenterebbero perciò le nostre esportazioni verso la Germania e, attraverso il meccanismo del moltiplicatore, il livello del nostro reddito nazionale. Ma c'è anche il rovescio della medaglia. Politiche di riduzione della spesa autonoma attuate in Germania, ne ridurrebbero il reddito di equilibrio, quindi le importazioni e le nostre esportazioni, il nostro reddito di equilibrio e i nostri livelli di occupazione.

Esistono però anche economie che hanno legami con l'estero (importazioni) assai minori. Gli Stati Uniti, che hanno una bassa propensione all'importazione, sono maggiormente isolati dalle variazioni del livello del reddito che avvengono presso i loro partner commerciali.

SCHEDA

Il moltiplicatore di mercato chiuso con imposizione fiscale e di mercato aperto

Definiamo **moltiplicatore di mercato chiuso** il rapporto:

$$\frac{1}{1 - c}$$

dove c è la propensione al consumo.

Con le imposte dipendenti dal reddito, $T = t \cdot Y$, il moltiplicatore di mercato chiuso è inferiore. Le imposte riducono la capacità di spesa dei consumatori; infatti:

$$c > (1 - t) \cdot c$$

Analogamente, il **moltiplicatore di mercato aperto** (senza imposizione fiscale) è inferiore a quello di mercato chiuso.

La possibilità di comprare merci all'estero fa sì che la domanda interna sia inferiore alla domanda globale. È solo la domanda interna che determina il reddito, il quale risulta inferiore a quello che si avrebbe in economia chiusa.

16.4 VINCOLO ESTERNO E REDDITO DI PIENO IMPIEGO

È importante notare che al livello di reddito che assicura la completa utilizzazione della capacità produttiva e la massima occupazione possibile del lavoro disponibile, solo casualmente si realizza una situazione di pareggio tra il valore delle esportazioni e il valore delle importazioni.

Il problema di come mantenere l'equilibrio della bilancia commerciale, che sarà discusso con la dovuta ampiezza nel capitolo 24, ha sempre rappresentato e rappresenta tuttora una fonte di preoccupazione per i responsabili della politica economica di ogni paese, specialmente quando l'economia spontaneamente tende ad una situazione di disavanzo commerciale. Per quale motivo? Un disavanzo commerciale significa che il valore delle importazioni non è compensato dal valore delle esportazioni.

Le importazioni si pagano in valuta pregiata, dollari o marchi tedeschi, che si acquisisce vendendo merci nazionali ad altri paesi. Se il flusso delle esportazioni è inferiore a quello delle importazioni, il flusso di valuta estera proveniente dalle esportazioni non è sufficiente per pagare le importazioni.

La via d'uscita, nel breve periodo, è l'indebitamento in valuta. In tal caso sorge un debito di un operatore nazionale nei confronti di un operatore straniero, impresa o banca, che è anche un debito del paese nei confronti del resto del mondo. Se questo debito non venisse rimborsato, il paese sarebbe messo al margine della comunità internazionale: nessuna impresa straniera venderebbe più nulla agli operatori nazionali e alcune merci essenziali verrebbero a mancare. Forti saranno dunque le pressioni delle autorità di politica economica sulle imprese nazionali affinché riducano le importazioni e aumentino le esportazioni in modo da invertire il segno del saldo della bilancia commerciale e generare un flusso netto positivo di valuta pregiata con la quale rimborsare i debiti contratti.

Mediante un'analisi grafica vediamo di capire come esattamente si configura questo problema.

**Il problema
del disavanzo
della bilancia
commerciale**

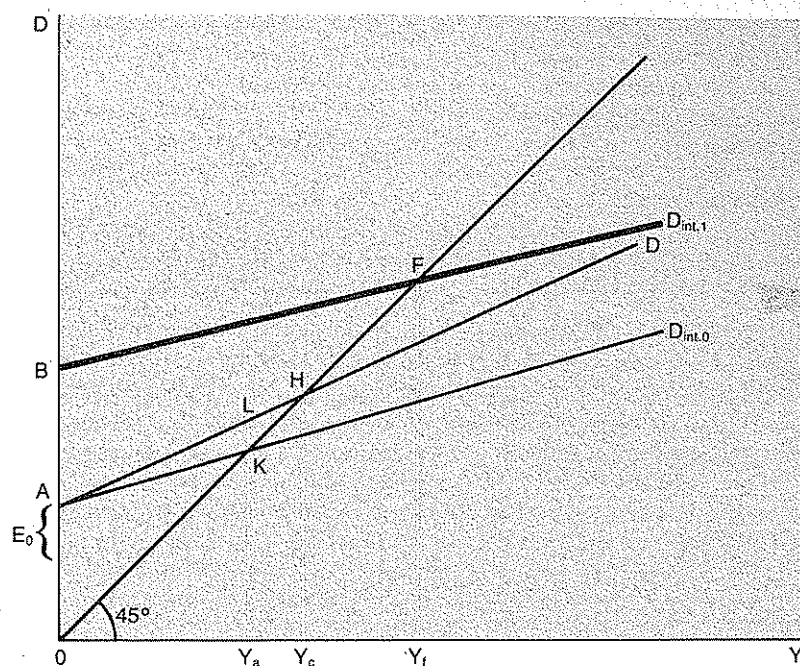


Fig. 16.3 - D è la semiretta della domanda aggregata, $D_{int.0}$ è la semiretta della domanda interna. In economia aperta il reddito di equilibrio Y_a è minore rispetto a quello in economia chiusa Y_c per uno stesso livello di domanda autonoma. Un aumento delle esportazioni di AB sposta la domanda interna verso l'alto nella posizione $D_{int.1}$ e il reddito di equilibrio aumenta a Y_I .

Il grafico in figura 16.3 mostra come si determina il reddito di equilibrio in economia aperta. Si osservi come esso sia inferiore (Y_a) rispetto a quello di economia chiusa (Y_c) per uno stesso livello di domanda autonoma. La semiretta della domanda interna ($D_{int.0}$) ha inclinazione minore della semiretta di domanda aggregata (D) e interseca l'offerta più in basso, in K , in quanto una parte della domanda aggregata, LK , è soddisfatta con importazioni.

Supponiamo che vi sia un incremento AB di spesa autonoma dovuto a investimenti o a spesa pubblica. Le importazioni aumentano e, a esportazioni date, peggiora il saldo della bilancia commerciale.

**Il conflitto tra
l'obiettivo
dell'equilibrio
esterno e del
reddito di pieno
impiego**

Nella realtà di molte economie industrializzate e di gran parte delle economie in via di sviluppo, è assai difficile conciliare l'obiettivo di un alto livello di reddito e di occupazione con un tendenziale pareggio della bilancia commerciale.

Molto spesso si è costretti a preferire un livello di reddito e di occupazione inferiori a quanto possibile per non violare il vincolo esterno. D'altro canto, aumentare le esportazioni è più facile a dirsi che ad attuarsi.

Le esportazioni dipendono dal reddito di altri paesi, dalle poli-

tiche di sostegno della domanda aggregata che in essi si attuano: sono, per definizione, fuori dal controllo delle autorità nazionali di politica economica. Vedremo nel capitolo 24 che è possibile intraprendere azioni per un sostegno indiretto delle esportazioni, che hanno però esiti incerti. Per sanare situazioni di squilibrio esterno, la strada che si è più spesso seguita e che ancora si segue è il contenimento delle importazioni mediante politiche economiche che riducono la produzione interna e il livello del reddito.

LE IMPOSTE E LA SPESA PUBBLICA*

APPROFONDIMENTO

Attraverso le imposte e le spese pubbliche, la classe politica al potere esercita un'azione rilevante di redistribuzione della ricchezza, da un lato favorendo direttamente la formazione del profitto con trasferimenti di denaro o con sgravi fiscali alle imprese, dall'alto lato esercitando un ruolo di "compensazione" dei conflitti sociali e di acquisizione del consenso dei ceti alleati alla classe dominante.

Non è facile, tuttavia, nel groviglio dei dati ufficiali, cogliere le funzioni ora ricordate. Il modo in cui i dati sono presentati tende invece a fornire l'immagine, sostanzialmente falsa, di una amministrazione "provvida", il cui scopo essenziale è quello di fornire beni e servizi per il vantaggio di tutta la collettività.

Dal punto di vista quantitativo, questo intervento dello Stato ha proporzioni molto rilevanti: basti pensare che le entrate della pubblica amministrazione sono pari a oltre il 45% del reddito nazionale. Ma cosa intendiamo per settore pubblico? I dati della contabilità nazionale fanno riferimento alla **Pubblica Amministrazione (PA)**, che comprende in realtà un insieme molto ampio di enti, fra i quali i più importanti sono: l'Amministrazione centrale dello Stato (cioè i vari Ministeri dello Stato), le Amministrazioni locali (Comuni, Province, Regioni), gli Enti di previdenza (INPS, INAIL, ENPAS ecc.).

I dati che presenteremo si riferiscono appunto a questo ente, la PA, anche se deve essere ben chiaro che il ruolo esercitato dal settore pubblico non si esaurisce nell'attività degli enti ora ricordati. Restano escluse, ad esempio, le attività delle aziende autonome (Ferrovie, Telefoni, Anas ecc.), dell'ENEL, delle imprese a partecipazione statale (le imprese del gruppo IRI, a cui fa capo anche gran parte del settore bancario), dell'ENI.

Una prima valutazione del peso della PA nell'economia italiana ci è fornita dalla tabella che segue, ove sono indicate per il 1985 tutte le entrate e le spese e, fra parentesi, la loro composizione percentuale. Il conto è diviso in due parti: **Parte corrente**, in cui sono registrate le entrate e le uscite che con continuità, di anno in anno, vengono effettuate dalla PA; **Conto capitale**, in cui sono registrate le entrate e

* Lettura tratta da P. Bost, *Le imposte e la spesa pubblica*, Inchiesta anno IV, n. 16/1974 (nostro aggiornamento dei dati).

le uscite che hanno carattere straordinario o che hanno natura di investimento.

LE ENTRATE E LE SPESE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE NEL 1985
(miliardi di lire correnti) -

PARTE CORRENTE					
ENTRATE			USCITE		
	Valori assoluti	(%)		Valori assoluti	(%)
Entrate tributarie	287.188	(92,8)	Consumi pubblici	141.586	(34,9)
— imposte dirette	104.957		— acquisti beni e servizi	40.042	
— imposte indirette	74.302		— stipendi	95.936	
— contributi sociali	107.929		— altri consumi	5.608	
Trasferimenti	13.242	(4,2)	Interessi	63.765	(15,8)
Redditi da capitale	6.425	(2,1)	Trasferimenti correnti	152.431	(37,6)
			— a famiglie	133.782	
			— a imprese	18.649	
Totale entrate correnti	306.855	(99,1)	Totale uscite correnti	357.782	(88,3)
Risparmio pubblico				- 50.927	
CONTO CAPITALE					
Entrate in conto capitale	2.591	(0,9)	Investimenti	27.038	
			Trasferimenti in conto capitale	13.134	
			Altre	7.279	
			Uscite in conto capitale	47.451	(11,7)
Totale entrate	309.446	(100,0)	Totale uscite	405.233	(100,0)
Indebitamento netto	95.787				

Non si deve tuttavia pensare che questa distinzione sia molto chiara; in pratica, l'attribuzione di una spesa alla parte corrente o al conto capitale è spesso arbitraria. Ciò non avrebbe invero grande rilievo se questi dati non venissero spesso usati in modo mistificante. Infatti nell'opinione dominante alle spese correnti è associata l'idea di spreco di risorse, magari perché fra queste vi sono le pensioni (ma non solo queste, come diremo), mentre alle spese in conto capitale è associata l'idea di spesa "produttiva", utile per la società.

La spesa si può dividere in quattro grandi voci: *a.* i **consumi pubblici**, formati sostanzialmente dagli stipendi statali e da acquisti di beni e servizi usati per il funzionamento dell'amministrazione; *b.* gli **interessi**, che lo Stato paga per i debiti contratti nel passato a chi ha acquistato titoli di Stato (per lo più banche e in parte anche privati); *c.* i **trasferimenti correnti**, fra i quali hanno un peso prevalente quelli fatti alle famiglie (si tratta per lo più di pensioni e prestazioni previdenziali) e alle imprese (veri e propri sussidi ai capitalisti privati o alle imprese pubbliche); *d.* le **spese in conto capitale**, che consistono in spese di investimento effettuate direttamente dagli enti della PA e in trasferimenti alle imprese pubbliche o private per finanziare spese di investimenti.

Gli investimenti diretti sono una fetta molto piccola del totale (6%), mentre per il 90% la spesa della PA è costituita da spese correnti. Fra queste sono particolarmente rilevanti quelle per il personale sta-

tale. Ciò è il riflesso del continuo ampliamento degli impiegati dello Stato dal dopoguerra ad oggi. Un'analisi disaggregata per zone territoriali potrebbe mostrare che il pubblico impiego è aumentato più rapidamente nel Mezzogiorno, tanto da far pensare ad un ruolo compensativo svolto dal settore pubblico là dove la base industriale del paese è meno allargata — attraverso la creazione di larghe fasce di occupazione — o precaria o improduttiva (e tuttavia privilegiata in qualche modo rispetto a chi, espulso dall'agricoltura, è disoccupato o deve cercare nell'emigrazione un modo per sopravvivere). Un approfondimento in questa direzione mostrerebbe chiaramente come con questa spesa la classe dominante esercita la funzione di legare ai propri interessi larghe fasce di piccola borghesia, concedendo nello stesso tempo ampi privilegi ai funzionari più elevati.

Molto ampie sono le spese di trasferimento alle famiglie; la gran parte è costituita da prestazioni previdenziali (pensioni e prestazioni sanitarie). Sarebbe intanto un errore pensare che questi trasferimenti alle famiglie si traducano sempre in denaro che entra nelle tasche dei lavoratori. Ciò è vero solo per una parte di essi, ad esempio le pensioni o altri sussidi, come le borse di studio, i contributi assistenziali ecc. (sotto la generica voce "famiglie" sono in realtà compresi, ad esempio, anche gli enti religiosi di assistenza).

Inoltre una fetta molto grossa di queste spese è costituita da prestazioni mediche, dalle spese per medicinali ecc. Questa voce di spesa, che è andata aumentando enormemente negli ultimi anni, è servita a pagare anche gli elevati stipendi ai medici degli ospedali, a ingrossare i profitti delle industrie farmaceutiche, e non è quindi detto che all'aumentare della spesa sia aumentata la quantità e la qualità delle prestazioni (come chiunque può verificare di persona).

Non sono trascurabili infine i trasferimenti alle imprese, che soprattutto a partire dalla metà degli anni Sessanta sono aumentati in misura considerevole. Ma un esame adeguato dei modi in cui la spesa pubblica interviene a sostegno dei profitti dovrebbe indagare con cura i rapporti esistenti tra PA e imprese pubbliche. Un tema che non ci è possibile affrontare qui.

La differenza fra entrate e spese correnti si chiama **risparmio pubblico** (che può anche essere negativo, come nel 1985); mentre la differenza tra tutte le entrate e tutte le spese (sia correnti che in conto capitale) è chiamata **saldo del bilancio** della PA. Quando quest'ultima differenza è positiva, si ha un bilancio in **avanzo**; quando è negativa, cioè quando le spese superano le entrate, si ha un bilancio in **disavanzo**. Tale differenza sarà allora finanziata ricorrendo a debiti o stampando carta moneta.

La PA ottiene i propri mezzi finanziari prevalentemente attraverso le imposte, che forniscono il 92% delle entrate complessive.

In Italia, nonostante le semplificazioni introdotte con la riforma fiscale del 1974, si pagano moltissimi tipi di imposte, tasse e contributi.

Per avere un'idea complessiva delle imposte che paghiamo è utile distinguere tre grandi categorie: *a. le imposte dirette*, che sono pagate di solito in base al reddito o al patrimonio dei contribuenti, siano essi persone o imprese. Per i lavoratori, un esempio è fornito appunto dall'imposta sul reddito delle persone fisiche; un altro esempio è l'imposta sul reddito delle persone giuridiche, che dovrebbe tassare, grosso modo, i profitti delle società. Queste imposte sono di solito pagate o mediante *ritenuta* (è questo il caso che interessa la generalità dei lavoratori dipendenti) o mediante *autotas-*

sazione, sulla base della dichiarazione fatta dai contribuenti e degli accertamenti effettuati successivamente dagli uffici fiscali; *b.* le **imposte indirette**, le più numerose, che vengono pagate di solito quando si compra una merce o un servizio. Si tratta di imposte che "non si vedono", perché sono nascoste nel prezzo delle merci che acquistiamo (l'imposta sulla benzina, l'IVA, l'imposta sui tabacchi sono le più note); *c.* i **contributi sociali**, una forma di prelievo commisurata al salario o allo stipendio che serve per finanziare le prestazioni previdenziali (sanità, pensioni ecc.) fornite dall'INPS, dall'INAIL, dall'ENPAS e dai molteplici enti mutualistici esistenti in Italia. È formalmente a carico dei datori di lavoro per la maggior parte, e dei lavoratori per una parte minore (e a questo titolo vi è appunto una ritenuta nella busta-paga).

In Italia, nel 1985, il gettito delle imposte (cioè le somme di denaro incassate dalla Pubblica Amministrazione) distinto nelle tre categorie descritte è illustrato nella tabella che segue.

QUANTE E QUALI IMPOSTE SI PAGANO IN ITALIA (1985)

	miliardi di lire	composi- zione %	in % del RNL
Imposte dirette	104.957	36,5	15,4
Imposte indirette	74.302	25,9	10,9
Contributi sociali	107.929	37,6	15,8
Totale entrate tributarie	287.188	100,0	42,1

Dalla terza colonna possiamo vedere che circa il 40% del reddito nazionale viene prelevato dallo Stato attraverso imposte. In sé questo dato non ci dice molto, se non lo confrontiamo con quello relativo ad altri paesi. Se facciamo questo confronto, è possibile vedere che, a fronte di un prelievo pari al 42,1% del reddito in Italia, troviamo il 47,5% in Germania, il 47% in Francia, il 48% in Belgio, il 44,3% in Inghilterra, il 54,5% in Olanda.

Possiamo quindi dire che la pressione tributaria in Italia (misurata rozzamente da quella percentuale) non è alta, ma neppure scandalosamente bassa come si è detto in questi ultimi anni per giustificare gli aumenti delle imposte. Ma il punto più importante per valutare un sistema fiscale non è, come si può intuire, il grado medio di pressione fiscale, ma come questa si distribuisce tra le classi sociali. A tale scopo può essere utile cominciare a vedere la composizione delle imposte (colonna 2 della tabella). Le imposte dirette, quelle che dovrebbero tassare di più chi ha più reddito, forniscono il 36,5% del gettito complessivo. Gran parte dei tributi sono invece indiretti e, forse inaspettatamente per alcuni, la categoria più importante è costituita dai contributi sociali. Rispetto ad altri paesi capitalistici, l'Italia costituisce sì un caso particolare, ma per la scarsa estensione delle imposte dirette e per l'ampiezza di quelle indirette. Tra queste poi oltre il 70% del gettito è fornito da due sole imposte: l'IVA e l'imposta sulla benzina.

SCHEMA RIASSUNTIVO

L'introduzione del settore pubblico modifica il contenuto della domanda aggregata. La domanda indotta, a parità di reddito, è minore, perché la propensione al consumo viene ridotta dall'aliquota di imposta; è dunque minore anche il valore del moltiplicatore, e perciò l'effetto sul reddito di equilibrio di una certa variazione di spesa autonoma.

La spesa pubblica si aggiunge alle altre componenti autonome della domanda.

Il settore estero modifica la definizione di domanda aggregata. Per determinare il reddito di equilibrio è necessario individuare la domanda interna, cioè la parte della domanda che è soddisfatta da produzione nazionale. Una parte della domanda aggregata è soddisfatta invece dalla produzione estera, cioè da importazioni; la differenza tra esportazioni ed importazioni è il saldo della bilancia commerciale. Un deficit commerciale, nel medio periodo, va eliminato e alcuni dei provvedimenti spesso adottati a questo fine sono in conflitto con l'obiettivo di un alto livello di reddito interno e di occupazione del lavoro.

Verifichiamo i concetti più importanti.

- Perché le imposte sul reddito riducono la propensione al consumo?
- Il moltiplicatore con imposte è minore del moltiplicatore senza imposte. Perché?
- Perché la contemporanea introduzione di spesa pubblica e imposte ha sempre effetti positivi sul reddito di equilibrio?
- Come si definisce il saldo del bilancio pubblico?
- Perché un aumento del reddito, a parità di spesa pubblica, migliora il saldo del bilancio pubblico?
- Definire la domanda interna.
- Perché il moltiplicatore di mercato aperto è minore del corrispondente moltiplicatore di mercato chiuso?
- Perché un aumento del reddito, a parità di esportazioni, peggiora la bilancia commerciale?
- Perché l'equilibrio della bilancia commerciale può essere in conflitto con un maggior livello di reddito e di occupazione?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Sugli argomenti sviluppati nel capitolo si possono consultare S. Baldone, *Produzione e distribuzione del reddito*, Il Mulino, Bologna, 1976 e G. Gandolfo, *Economia internazionale monetaria*, ISEDI, Milano, 1978.

17. LA MONETA E LE BANCHE

SOMMARIO

In questo capitolo e nel successivo esaminiamo la natura della moneta e il ruolo che essa svolge in un'economia industriale nella determinazione del livello di equilibrio del reddito nazionale.

Nel presente capitolo ci chiediamo che cosa sia esattamente la moneta. Moneta è tutto ciò che usiamo dare in cambio dei beni che intendiamo comprare. In tempi antichissimi si usavano conchiglie, foglie di tabacco; più recentemente oro e altri metalli preziosi; oggi usiamo monete metalliche, biglietti di banca e anche depositi bancari attraverso gli assegni, i giroconti ecc. I biglietti di banca sono emessi dalla banca centrale; i depositi sono debiti delle banche nei confronti dei depositanti. Ciò che oggi noi usiamo come moneta è dunque il risultato dell'attività della banca centrale e delle altre banche.

La moneta può essere definita non tanto per quello che è ma per quello a cui serve, cioè per le sue funzioni: di intermediario degli scambi; di unità di conto e di misura dei valori; di fondo di valori.

17.1 LA MONETA COME INTERMEDIARIO DEGLI SCAMBI

Moneta è ciò che, in un dato sistema economico e in un certo periodo storico, viene da tutti accettato in cambio di qualsiasi bene o servizio.

L'esistenza della moneta è strettamente connessa allo sviluppo dell'economia di scambio e della divisione del lavoro. In un sistema economico costituito da tante unità produttive autosufficienti non esiste la necessità di vendere e comperare merci, perché ognuno produce ciò di cui ha bisogno. Quando si sviluppa la divisione del lavoro, lo scambio diviene lo strumento che consente all'individuo l'acquisizione delle merci che egli non produce cedendo ad altri parte del proprio prodotto.

In astratto è possibile concepire lo scambio diretto di merce contro merce, il cosiddetto *baratto*, ma si deve verificare una condizione molto restrittiva: un individuo che desidera acquisire una merce che non produce deve trovare qualcuno che, oltre a voler cedere quella merce nella quantità voluta, sia disposto ad accettare in cambio la merce offerta dal primo individuo. Il baratto avviene se si verifica la *coincidenza dei bisogni*.

Se lo scambio è esteso, è facile capire che il baratto di merce contro merce diventa inefficiente e spesso impossibile. Si rende necessario il ricorso ad una merce intermedia che faciliti le transazioni: la moneta nasce in questo modo, come intermediario degli scambi, come conseguenza di un sistema economico in cui esiste divisione del lavoro e libero scambio sul mercato.

Due tipi di moneta hanno storicamente assolto a questa funzione. In origine, si è avuta la **moneta-merce**, cioè un bene che possedeva uno specifico valore legato alle sue caratteristiche fisiche. Di solito era un bene che non poteva essere prodotto facilmente con il lavoro umano. Tipi di moneta-merce sono stati ad esempio le conchiglie, le foglie di tabacco, il sale, i capi di bestiame. Tutti questi tipi di moneta presentavano degli inconvenienti: si pensi alla difficoltà di trasportare monete ingombranti, alla diversità notevole tra una moneta e l'altra (la natura non fabbrica conchiglie e foglie di tabacco di uguale dimensione e qualità). Per questi motivi si è progressivamente passati ad utilizzare come moneta-merce i metalli preziosi, oro e argento, che sono quasi indistruttibili e hanno un valore abbastanza stabile nel tempo, sono facilmente divisibili e trasformabili, qualità che li hanno resi adatti a svolgere la funzione di moneta.

La moneta-merce

L'uso dei metalli preziosi come moneta è antichissimo ed è durato fino agli inizi del XX secolo, tanto da giustificare ancor oggi l'idea che solo i metalli preziosi costituirebbero il vero fondamento di un sistema monetario. La centralità dell'oro nei sistemi antichi era in realtà il riflesso della debolezza dell'autorità statale: solo una moneta che possedesse anche un **valore intrinseco**, un valore che derivava dall'essere un bene oggetto di scambio, poteva essere accettata come moneta.

Nei sistemi monetari moderni alla moneta-merce si sostituisce la **moneta-segno**, che ha valore intrinseco nullo: il tipico esempio è la banconota. L'utilizzazione della moneta-segno è legata alla solidità delle istituzioni che la emettono e ne garantiscono il valore, quali il sistema bancario e lo Stato. Vediamo di capirne la ragione. Prendiamo una banconota: essa rappresenta un debito della banca che l'ha emessa nei confronti di chi la detiene, cioè del portatore. La dizione "pagabile a vista al portatore" stampigliata su tutti i biglietti oggi in circolazione è solo un ricordo di quando la moneta-segno doveva, a richiesta, essere convertita dall'emittente nella moneta-merce per eccellenza, in oro. Ai giorni nostri la moneta-segno non è più convertibile in moneta-merce. Essa però è ugualmente usata da tutti come mezzo di pagamento perché la legge attribuisce ad essa pieno potere liberatorio nei pagamenti.

La moneta-segno

Oltre alla moneta legale, nelle attuali economie vi è un'altra moneta: il **deposito bancario**. Esso rappresenta un debito di una banca nei confronti di chi ha effettuato il deposito, debito che tra il pubblico circola mediante gli assegni bancari. Il deposito bancario non ha evidentemente potere liberatorio legale, perché

Il deposito
bancario
è moneta

**Moneta
bancaria =
moneta fiduciaria**

è accettato come pagamento solo sulla base della fiducia che esista un credito nei confronti della banca, di modo che l'assegno possa essere, a richiesta, convertito in moneta legale. La fiducia nella convertibilità dell'assegno determina la capacità dei debiti bancari (moneta bancaria) di fungere da mezzo di pagamento. Per questo la **moneta bancaria** viene definita anche **moneta fiduciaria**.

17.2 LA MONETA COME UNITÀ DI CONTO E MISURA DI VALORE

Quando esiste la moneta, il valore di ogni merce è misurato rispetto alla moneta. Per ogni merce esiste allora un unico prezzo monetario; anche i debiti e i crediti vengono misurati in termini di moneta.

**La moneta come
unità di conto**

La moneta diviene l'unità di misura del valore di scambio di tutti i beni e i servizi. Nel nostro paese questa unità è la lira, in Francia è il franco, e così via. Si tratta di una scelta convenzionale, di una pura definizione; una lira è una lira e tutti i rapporti di scambio debbono essere espressi in termini di lire. Altre volte l'unità di conto è priva di esistenza corporea, come la ghinea inglese (esiste la sterlina) e l'ECU, l'unità di conto europea.

Quando conosciamo il prezzo in moneta di ogni bene, è facile calcolare il valore di un bene in termini di qualsiasi altro, cioè la "ragione di scambio". Così se un paio di scarpe costa 80.000 lire e un paio di jeans 40.000 lire, la ragione di scambio tra scarpe e jeans è 2: un paio di scarpe vale due paia di jeans.

17.3 LA MONETA COME FONDO DI VALORE

La moneta, essendo accettata come intermediario degli scambi, rappresenta un potere d'acquisto generalizzato che può essere *conservato* nello spazio e nel tempo.

**La moneta come
fondo di valore**

La moneta consente infatti di separare l'azione di acquisto da quella di vendita; essa si configura come un "serbatoio" temporaneo di potere di acquisto e come tale viene richiesta, come mezzo di conservazione della ricchezza.

Naturalmente ci sono molti modi in cui un individuo può conservare la sua ricchezza: può comperare attività finanziarie come obbligazioni e azioni o attività reali come case, automobili, quadri, gioielli. Ma il valore di queste attività oscilla nel tempo in termini di moneta e per essere liquidate vanno vendute in cambio di moneta. Solo la moneta, dunque, assolve contemporaneamente alle tre funzioni di mezzo di scambio, di unità di conto e di fondo di valore.

17.4 LE ORIGINI DELLA MONETA E DEL SISTEMA BANCARIO

L'introduzione di uno strumento che funge da moneta è strettamente legato al manifestarsi di una qualche forma di attività che prefigura quella bancaria.

Le prime forme di attività bancaria si manifestarono già nelle antiche civiltà orientali e mediterranee e assunsero notevole rilievo soprattutto nella civiltà greca e romana, in connessione al grande sviluppo degli scambi e alla larga circolazione della moneta. Nelle città greche, accanto ai templi presso i quali venivano depositati i metalli preziosi a scopo di custodia e per pagamenti a distanza, iniziarono a operare banchieri privati, detti *trapeziti*, i quali ricevevano depositi, effettuavano operazioni di cambio di monete di città diverse, pagamenti e riscossioni per conto terzi, concedevano prestiti contro garanzia di un qualche bene.

**I banchieri
nel mondo
ellenico**

Nel mondo romano, i banchieri (indicati con i termini *argentarii*, *nummularii*, *collectarii*) oltre alle operazioni in uso presso i greci, effettuavano speculazioni sul grano e altri prodotti e incassavano le imposte per conto dello Stato.

**I banchieri nella
Roma antica**

Il tramonto delle civiltà antiche, l'affermarsi dell'economia curtense nel mondo feudale, segnarono tuttavia la scomparsa della moneta.

A partire dal XII secolo, per effetto dello sviluppo del commercio tra le città, l'economia monetaria e l'attività bancaria si risvegliarono assumendo forme nuove.

Si diffuse in tutta Europa, a partire dal XIII secolo, la figura del mercante-banchiere, dell'orafo che custodiva le monete d'oro o d'argento affidategli dai clienti e ne accertava il titolo (cioè il contenuto di fino, vale a dire la percentuale di metallo prezioso, oro o argento, contenuta nelle monete, che erano quasi sempre una lega tra metalli diversi) e il valore.

**Moneta,
commercio
e banchieri
nel XIII secolo**

Ogni principe o Stato emetteva moneta e ne garantiva il valore intrinseco; per questo servizio riscuoteva il cosiddetto *signoraggio*, tratteneva cioè una parte del metallo prezioso portato alla coniazione presso la zecca. Poteva anche accadere che al momento della coniazione il principe "tosasse" la moneta, riducendone ad arte il valore intrinseco e trattenendo per sé la differenza tra il contenuto di oro dichiarato e quello effettivo. Talvolta la tosatura veniva effettuata dai privati che limavano le monete ai bordi. La zigrinatura, che si può osservare ancor oggi sul bordo delle monete metalliche in circolazione, fu introdotta proprio per evitare la tosatura.

L'insicurezza delle strade e la grande confusione causate da monete di diverso titolo resero opportuno depositare le monete d'oro e d'argento presso le case dei mercanti e degli orafi, dette poi *banchi*.

I banchi si resero presto disponibili per trasferire, a richiesta, la titolarità di un deposito da una persona ad un'altra mediante

Il deposito
regolare diventa
irregolare

Deposito
irregolare
e prestiti bancari

semplice annotazione contabile e per effettuare operazioni di pagamento per conto dei depositanti, anche in località lontane, per mezzo dei propri corrispondenti in loco. A loro volta i corrispondenti, mediante operazioni analoghe, potevano compensare il pagamento effettuato; se gli ordini di pagamento nei due sensi non si bilanciavano era sufficiente la trasmissione di una somma pari al saldo tra gli ordini di segno opposto. In tal modo si riducevano i movimenti di denaro per effettuare i pagamenti tra soggetti diversi.

Il salto di qualità che fa assumere al mercante-banchiere connotati che lo avvicinano al banchiere moderno è la trasformazione del deposito regolare in **deposito irregolare**. Il deposito sorse inizialmente come **deposito regolare**, cioè come un contratto in virtù del quale il depositario si assumeva l'obbligo di custodire una cosa mobile ricevuta dal depositante e di restituirla alla scadenza. Il depositario (cioè il mercante o l'orafo che riceveva l'oro) percepiva un compenso per il servizio di custodia e una ricevuta faceva fede del deposito. Ben presto queste ricevute vennero utilizzate per effettuare pagamenti diretti, senza dover ritirare l'oro. Esse cominciarono a circolare e ad essere utilizzate per i pagamenti, in maniera analoga alle odierne banconote, mentre l'oro rimaneva inutilizzato presso i forzieri degli orafi e dei mercanti. Costoro, probabilmente ad insaputa dei depositanti, ben presto pensarono di utilizzare l'oro depositato presso le loro casse per effettuare dei nuovi prestiti dietro pagamento di un interesse. Il deposito diventava così **deposito irregolare**: il depositante non restituiva gli stessi beni avuti in deposito, che non possedeva più, ma beni della stessa specie.

Con la diffusione del deposito irregolare si sviluppò la funzione bancaria in senso proprio, che era quella di effettuare prestiti sulla base di depositi momentaneamente inutilizzati. Al certificato nominativo di deposito venne sostituito un certificato al portatore dello stesso valore. Ogni banca emetteva i propri certificati, i biglietti di banca, e ciascuno di essi dava diritto a chiunque lo consegnasse alla banca emittente di ricevere in cambio un certo numero di monete d'oro e d'argento.

D'altro canto le banche potevano prestare questi biglietti, che circolavano come mezzi di pagamento, dietro compenso (interesse). L'unico vincolo da rispettare era che nelle casse delle banche restasse un quantitativo di monete preziose sufficiente a coprire eventuali richieste di conversione dei biglietti (le riserve delle banche).

Il rapporto fra riserve e complesso dei biglietti emessi dalla banca andò riducendosi nella misura in cui si diffuse l'abitudine di utilizzare con regolarità i biglietti come mezzo di pagamento negli scambi, con la conseguente diminuzione della frequenza delle richieste di conversione in moneta. Si giunse così alla **circolazione fiduciaria**, nella quale i biglietti si accettano come mezzo di pagamento sulla base della fiducia che la gente ha nella possibilità delle banche emittenti di convertirli in moneta.

Si è trattato in realtà di un processo assai lungo. I primi banchieri non potevano prestare denaro a interesse perché la Chiesa condannava il concetto stesso di interesse. Le radici della crescita economica nel basso medioevo erano tuttavia troppo solide perché i divieti della Chiesa costituissero un freno effettivo all'espansione dell'attività bancaria; e i banchieri impararono ben presto a mascherare i contratti di prestito.

Il metodo più seguito era quello del **cambio con lettere**. Esso consisteva nell'acquisto di cambiali pagabili su altra piazza e in altra moneta. Il mercante che cedeva la cambiale alla banca ordinava ad un suo corrispondente sull'altra piazza di pagare un corrispondente della banca acquirente.

L'interesse era nascosto nel prezzo che la banca pagava per acquistare la cambiale (pagava un prezzo inferiore all'importo della cambiale).

Dal XII al XV secolo, l'organizzazione dell'attività economica fece un grosso salto in avanti. Basti pensare all'organizzazione delle fiere, all'evoluzione della contabilità, all'introduzione dello cheque, della girata. Perfino la Chiesa contribuì a questo sviluppo. Fra' Bernardino da Feltre ideò e organizzò i Monti di Pietà. Poi, nel corso del Cinquecento e del Seicento, gli olandesi e gli inglesi svilupparono ulteriormente le tecniche d'affari con l'istituzione delle grandi compagnie di commercio, delle prime società anonime, della borsa e della banca centrale. Verso il XIV-XV secolo la banca medioevale ampliò le sue funzioni soprattutto nei pagamenti interni. A Venezia la partita di banca (il moderno giroconto) assunse grande rilievo come mezzo di pagamento. Il Senato veneto dispose che nessun creditore verso la Repubblica per somme superiori a cento ducati potesse rifiutare di essere pagato mediante accredito sul Banco di Venezia anziché in contante. Per garantire la copertura delle partite, le banche veneziane, prima che in qualsiasi altro luogo, vennero assoggettate a controlli da parte delle autorità politiche.

17.5 LE BANCHE DI EMISSIONE, LE BANCHE DI DEPOSITO E ALTRI INTERMEDIARI FINANZIARI

L'affermarsi dei biglietti di banca come mezzi di pagamento fu completo quando lo Stato intervenne a stabilire la loro **circolazione legale**, cioè il loro pieno potere liberatorio. All'inizio la facoltà di emettere biglietti a corso legale venne attribuita a diverse banche; successivamente venne limitata alle banche centrali.

La prima banca di emissione venne fondata in Inghilterra nel 1694. Essa si differenziava dalle altre banche, le banche di deposito, perché le sue passività erano biglietti di banca, il cui possesso conferiva al portatore il diritto incondizionato di ottenere

**La circolazione
legale dei biglietti
di banca**

a vista, dalla banca emittente, il pagamento intero della somma iscritta nei biglietti stessi. Chi domandava prestiti, per lo più lo Stato e le banche di deposito, riceveva dei biglietti della banca, che rappresentavano i debiti di quest'ultima e sui quali essa non pagava alcun interesse (debiti infruttiferi).

La banca d'emissione presentava strutturalmente un rapporto inferiore a uno fra oro e biglietti; essa attuava sistematicamente lo scambio di un credito verso i clienti con un debito verso terzi; in altri termini, essa monetizzava il credito, in quanto la moneta, la banconota, entrava in circolazione in contropartita di operazioni di credito. Presentiamo a maggior chiarezza uno schema del patrimonio di una banca centrale e di una banca di credito ordinario.

BANCA CENTRALE		BANCA DI CREDITO ORDINARIO	
Attivo	Passivo	Attivo	Passivo
Oro	Moneta legale	Riserve di moneta legale	Depositi con la clientela
Valuta estera		Prestiti alla clientela	Debiti con la banca centrale
Prestiti a banche di deposito			Capitale proprio
Prestiti allo Stato			

Nel 1844, in Inghilterra, venne stabilito il principio che l'attività di emissione dei biglietti dovesse essere controllata dallo Stato e affidata ad una sola banca, la Banca d'Inghilterra, la quale da allora si differenziò nettamente dalle altre banche, per le funzioni che venne progressivamente assumendo (e che ancora oggi caratterizzano il suo ruolo) di banca del Tesoro, di banca delle banche, e di accentratrice delle riserve auree e valutarie del paese.

Le altre banche, le banche di deposito, si specializzarono nella raccolta del risparmio basata sui conti correnti utilizzabili mediante assegni. Le passività delle banche di deposito erano e sono appunto i depositi (debiti delle banche). L'attivo era ed è rappresentato dai prestiti concessi alla clientela (crediti delle banche).

In Inghilterra la teoria prevalente in quel periodo era che le banche dovessero effettuare solo prestiti a breve termine, collegati al finanziamento del capitale circolante; il finanziamento del capitale fisso doveva provenire dai profitti di impresa o dall'assunzione di capitale di rischio. Questa limitazione trovava motivo nella natura a breve termine delle passività, dato che i depositi erano spesso a vista. Accanto alle banche di deposito si svilupparono in Inghilterra gli istituti di credito industriale e soprattutto il mercato azionario, la borsa valori, a cui le imprese ricorrevano collocando azioni, cioè titoli a scadenza indeterminata rappresentativi del capitale dell'impresa, e incassando denaro che impiegavano per effettuare investimenti a lungo termine.

**Le banche
di deposito
effettuano prestiti
a breve termine,
gli istituti
di credito
industriale
effettuano prestiti
a lungo termine**

Un sistema di intermediari finanziari caratterizzato da una politica dell'attivo (cioè dell'impiego) concentrata sulle brevi scadenze non poteva essere di aiuto ad un intenso e rapido processo di accumulazione del capitale.

Nei paesi dell'Europa continentale, in cui il processo di industrializzazione, proprio perché avviato più tardi, fu assai più intenso e concentrato nel tempo, si affermarono intermediari finanziari, oggi detti di credito mobiliare, che finanziavano le imprese sia acquistando i loro titoli (azioni e obbligazioni) per collocarli poi gradualmente sul mercato, sia con crediti diretti a medio e lungo termine, mentre nel loro passivo di bilancio comparivano debiti di varia natura, a breve termine.

In questi paesi, la limitata capacità delle borse valori di assorbire titoli ebbe come effetto un alto immobilizzo dell'attivo e un ampliarsi, nel passivo, dei debiti a breve termine, dato che la scadenza ravvicinata era più gradita ai risparmiatori.

Nacque così la **banca mista**, che ebbe un ruolo importantissimo nello sviluppo economico della Germania. I banchieri tedeschi furono i primi a unire le funzioni della banca di deposito e degli istituti di credito industriale a medio termine. La banca mista trasformava le attività a breve termine dei risparmiatori (i depositi) in crediti a lungo termine a favore delle imprese. Ovviamente il fatto che la scadenza media dell'attivo fosse superiore alla scadenza media del passivo era potenzialmente causa di instabilità: molti di questi istituti furono colpiti da gravi crisi che ebbero ripercussioni profonde sull'intero sistema economico, come avvenne in Italia nei primi anni venti.

Un altro aspetto che caratterizzò la banca tra il XIX secolo e la prima metà del XX fu la sempre più ampia dimensione internazionale degli affari, che rispecchiava l'evoluzione del sistema produttivo e del sistema commerciale internazionale.

La necessità di mobilitare il risparmio in tutti gli strati sociali comportò altre innovazioni finanziarie: sorsero in quegli anni gli istituti di credito fondiario e agrario, le casse di risparmio, le casse rurali e artigiane. Nel XIX secolo si assistette alla progressiva estensione delle operazioni verso il medio e lungo termine e alla diversificazione degli intermediari finanziari esistenti, la cui articolazione era, alla fine del secolo scorso, molto vicina all'attuale.

**Nell'Europa
continentale
si afferma
la banca mista**

17.6 LE BANCHE CENTRALI

Tra la fine dell'Ottocento e i primi anni del Novecento in tutti i paesi europei si passò dalla circolazione con carta-moneta convertibile alla circolazione con carta-moneta inconvertibile e si attribuì ad un'unica banca, sulla scorta dell'esempio inglese, il monopolio dell'emissione dei biglietti.

A questo risultato si giunse in seguito ai dissesti bancari che

**Banche
d'emissione
e banche centrali**

avevano mostrato come assai più importante della convertibilità delle banconote in oro fosse la capacità del sistema finanziario di far accettare la banconota come mezzo di pagamento.

Nei sistemi monetari contemporanei l'oro non svolge più alcuna funzione nella circolazione interna e dal 1971 non costituisce neppure riferimento indiretto per le transazioni monetarie internazionali.

L'accentramento delle emissioni di moneta creò maggior fiducia del pubblico nei confronti del sistema finanziario e costituì la premessa per l'accentramento della direzione della moneta e del credito nelle mani di un solo istituto, operante nell'interesse generale e non per fine di lucro, la **banca centrale**.

17.7 LA BANCA CENTRALE COME AUTORITÀ MONETARIA

Nel secolo scorso presero corpo un insieme di principi, accettati ancor oggi, che da un lato presupponevano una banca centrale formalmente indipendente dal governo, alla quale era attribuito il monopolio dell'emissione di biglietti, il controllo sulle risorse auree e valutarie, il compito di prestatore di ultima istanza nei confronti delle altre banche; e per contro un sistema di banche di deposito praticamente libere di aumentare le dimensioni delle proprie passività (tra cui i depositi, che sono mezzi di pagamento) e delle proprie attività.

Il periodo tra le due guerre mondiali fu assai complesso per le banche centrali di tutti i paesi in seguito alla grande depressione seguita alla crisi del '29. In quel periodo si ampliarono le funzioni di controllo delle banche centrali. In Italia nel 1926 si attribuì il monopolio dell'emissione alla Banca d'Italia e con la legge bancaria del 1936 si indicò chiaramente come sua finalità il controllo attivo del sistema creditizio.

Le moderne banche centrali presentano caratteristiche completamente diverse rispetto agli antichi istituti di emissione. Esse non operano più con la clientela privata; hanno come referenti il settore pubblico, le altre banche, il settore estero e solo attraverso questi canali immettono moneta nel sistema economico. La loro posizione è ormai quella di vertice del sistema bancario, con funzione di vigilanza e di gestione della politica monetaria.

La banca centrale
come autorità
di politica
economica:
la legge bancaria
italiana del 1936

17.8 I CANALI DI CREAZIONE MONETARIA

Nei sistemi monetari odierni il biglietto di banca ha sostituito l'oro come oggetto di riserva delle banche. Quando l'oro era mezzo di pagamento, il biglietto di banca era un suo titolo rappresentativo e come tale, se accettato, poteva circolare in suo

luogo. La circolazione del biglietto era circolazione fiduciaria. Ai giorni nostri il biglietto di banca rappresenta solo se stesso, e non può essere riprodotto in quantità illimitata; in quanto lo Stato ha attribuito il monopolio dell'emissione alla banca centrale; le banche ordinarie tendono quindi a ridurre al minimo l'impiego come mezzo di pagamento. Come si è già potuto intuire, alla moneta legale si affianca oggi una moneta fiduciaria creata dal sistema bancario e rappresentata dai depositi bancari.

Il biglietto di banca sostituisce l'oro nelle riserve delle banche ordinarie

I generi monetari presenti nelle economie moderne sono dunque la **moneta legale** e i **depositi bancari**. Esaminiamo come si determina la quantità complessiva di moneta e quale relazione esiste tra la moneta e i depositi.

Tutta la moneta esistente è contropartita di operazioni di credito. La creazione della moneta legale avviene per atto d'imperio da parte dello Stato, che attribuisce alla banca centrale la possibilità di stampare biglietti (in Italia le monete metalliche sono coniate direttamente dal Ministero del Tesoro, attraverso la Zecca; la moneta metallica è chiamata anche moneta divisoriale).

È importante vedere come questa moneta entra in circolazione. Distinguiamo tre canali di creazione monetaria.

a. Un primo canale è rappresentato dalle **operazioni del sistema bancario con la banca centrale**.

I canali di creazione monetaria: il sistema bancario ...

Una banca di deposito può chiedere alla banca centrale un finanziamento attraverso il quale ottiene nuova moneta. Le forme tecniche mediante cui il finanziamento viene erogato, in Italia, sono di due tipi:

— anticipazioni di cassa su titoli di Stato o garantiti dallo Stato;

— sconto di cambiali relative a crediti commerciali del settore privato.

Il primo tipo di finanziamento è predominante. La concessione dell'anticipazione di cassa da parte della Banca d'Italia, la nostra banca centrale, è discrezionale e quando è concessa comporta il pagamento di un interesse a un saggio stabilito dalla banca centrale. La durata del finanziamento non può essere superiore al quadrimestre, ma il finanziamento può essere rinnovato un numero indefinito di volte.

Il sconto è una forma di finanziamento delle banche ordinarie assai meno importante delle anticipazioni. La Banca d'Italia accetta al sconto cambiali commerciali che rechino almeno due firme riconosciute come solvibili (compresa la firma della banca presentatrice) e che non abbiano una vita residua superiore ai quattro mesi. Il tasso di interesse sulle operazioni di sconto è denominato *tasso ufficiale di sconto*.

...le operazioni
con lo Stato...

b. Un secondo canale è rappresentato dalle **operazioni con lo Stato**.

Se le uscite dello Stato, comprese quelle relative al rimborso di prestiti contratti in passato, superano le entrate derivanti da imposte, il Tesoro può chiedere un finanziamento alla banca centrale. Le modalità mediante cui si concretizza il finanziamento al Tesoro sono due:

— un'apertura di credito su un apposito conto corrente dal quale il Tesoro preleva nuova carta-moneta;

— la vendita alla banca centrale di titoli del debito pubblico di nuova emissione, ad esempio BOT, in cambio di moneta.

Ovviamente lo Stato potrebbe tentare di vendere i titoli del debito pubblico ai privati e alle banche di credito ordinario (e per gran parte lo fa); ma così facendo "rastrellerebbe sul mercato" moneta che già esiste e circola. Solo vendendo i titoli direttamente alla banca centrale lo Stato ottiene nuova moneta che, attraverso la spesa, immette poi nel sistema economico.

...le operazioni
con il settore
estero

c. Il terzo canale di creazione monetaria è il **settore estero**. Con questo termine intendiamo l'insieme delle transazioni commerciali e finanziarie che si svolgono tra gli operatori economici residenti in un paese e il resto del mondo.

Il canale estero crea moneta quando si verifica un avanzo finanziario della bilancia dei pagamenti, che è il conto che registra tutte le transazioni con l'estero, sia reali che finanziarie (vedi capitolo 24). Nel caso di un avanzo si ha nel complesso un'entrata di valuta estera superiore all'esborso di valuta (per il pagamento di importazioni, rimborso di prestiti esteri e concessione di prestiti all'estero). Gli operatori nazionali che registrano un saldo netto positivo tra incassi ed esborsi di valuta chiedono alle banche di convertire gli avanzi di valuta in moneta nazionale. La banca centrale, che per legge gestisce i movimenti valutari del paese attraverso le banche ordinarie, acquista dagli operatori la valuta estera e versa loro in cambio nuova moneta nazionale aumentando così la quantità di moneta in circolazione.

Nel caso di un disavanzo della bilancia dei pagamenti, la banca centrale riduce le proprie riserve valutarie perché cede agli operatori la valuta di cui essi necessitano per effettuare i pagamenti all'estero in cambio di moneta nazionale; i biglietti che riaffluiscono alla banca centrale riducono la quantità di moneta che rimane in circolazione.

Si osservi che il biglietto di banca rappresenta un debito della banca centrale nei confronti di chi lo possiede. Quando un biglietto ritorna alla banca centrale, il debito che esso rappresenta è automaticamente estinto; l'eliminazione del debito comporta dunque **distruzione di moneta**.

pubblico come contante (supponiamo il 10%) e la parte rimanente, 27, riaffluisce al sistema bancario (non necessariamente alla banca che ha concesso il credito) come nuovo deposito. Ovviamente il nuovo deposito di 72 lire non è eseguito da chi ha ricevuto le 80 lire del prestito ma dal soggetto (o dai soggetti) che ha venduto beni o servizi per 80 lire al beneficiario del prestito. Delle 72 lire incassate come deposito il sistema bancario (l'insieme delle banche) trattiene il 20% a riserva e concede credito per 57,6 lire. Si mette in moto un altro "round" del processo di espansione dei depositi e del credito, al termine del quale il sistema bancario registra un nuovo deposito per 46,08 lire, un aumento delle riserve a 9,20 e di prestiti per 36,86. Come il lettore avrà intuito, questo processo continua per molti "round" successivi e ha termine solo quando le 100 lire originariamente incassate dalla prima banca si trovano interamente distribuite tra le banche come riserva di liquidità e tra il pubblico come circolante.

La tabella seguente aiuta a ripercorrere l'intera sequenza dei passaggi.

Tabella 17.1

Stadi (1)	Depositi (2)	Riserve bancarie (3)	Prestiti (4)	Contanti presso il pubblico (5)
1	100	20	80	8
2	72	14,4	57,6	5,76
3	51,84	10,37	41,47	4,15
4	37,32	7,46	29,86	2,98
5	26,88	5,37	21,48	2,15
.
.
	357,14	71,43	285,71	28,57

Sommando gli incrementi totali delle colonne (2) e (5) abbiamo come risultato 100, cioè l'incremento iniziale di moneta legale. La quantità di moneta bancaria generata da una quantità di moneta legale pari a 100 immessa nel sistema bancario è:

$$357,14 = m \cdot 100$$

Il moltiplicatore
dei depositi
bancari

Essa può essere vista come il risultato del prodotto del deposito iniziale e di un numero m che rappresenta il valore del moltiplicatore dei depositi. In simboli, indicando con D i depositi e con BM la moneta legale originaria, si dimostra che:

$$D = m \cdot BM$$

È facile verificare che il moltiplicatore dei depositi è superiore all'unità (è pari a 3,57). Esso è tanto più elevato quanto minori

Tutti e tre i meccanismi esaminati possono funzionare in direzione inversa e distruggere moneta legale. Una riduzione di un'anticipazione di cassa concessa ad una banca, o il rimborso di titoli del debito pubblico in possesso della banca centrale, sono operazioni che distruggono moneta.

SCHEDA

I canali di creazione monetaria

1. Operazioni del sistema bancario con la banca centrale:
 - anticipazioni;
 - risconto.
2. Operazioni con lo Stato:
 - crediti allo Stato;
 - acquisto di titoli del debito pubblico.
3. Settore estero.

17.9 LA CREAZIONE DI MONETA BANCARIA

Fin qui abbiamo visto come si immette o si toglie moneta legale (moneta primaria) nell'economia. Vediamo ora come si crea la moneta bancaria (moneta secondaria).

Una banca di credito ordinario ricorre alla banca centrale per ottenere 100 lire di moneta legale con cui finanziare una richiesta di prestito da parte di un suo cliente. Registra pertanto nell'attivo un aumento di 100 lire per la moneta incassata e nel passivo un aumento nei depositi (debiti) dello stesso ammontare.

Nel nostro ordinamento le banche sono obbligate a mettere a riserva moneta legale per una parte della somma incassata. Questa riserva è detta **riserva obbligatoria**; è stabilita in percentuale dei depositi e tale percentuale varia nel tempo per effetto di decisioni di politica monetaria (attualmente è del 22,5%). Oltre alla riserva obbligatoria, le banche possono decidere di accantonare una ulteriore somma come riserva libera, per fronteggiare ritiri improvvisi di contante da parte dei depositanti.

Supponiamo che le banche accantonino complessivamente il 20% dell'ammontare della moneta ricevuta dalla banca centrale. La banca può dunque dare a prestito per 80 lire. Il bilancio della banca (stato del patrimonio) è in pareggio, perché a fronte di un debito di 100 lire nei confronti della banca centrale ha nell'attivo riserve per 20 e crediti per 80. Le 80 lire messe in circolazione attraverso il prestito ritornano, almeno in parte, al sistema bancario: infatti una parte del denaro ricevuto è trattenuta dal

La riserva
obbligatoria
di liquidità

La banca
ordinaria concede
un prestito
e ottiene
il contante dalla
banca centrale

Il meccanismo
di espansione
del credito

sono il coefficiente di riserva delle banche e la percentuale di contante trattenuta dal pubblico. Se il pubblico non trattiene moneta, il moltiplicatore dei depositi è il reciproco del coefficiente di riserva delle banche. Nel nostro esempio il moltiplicatore avrebbe valore 5.

Il coefficiente di riserva obbligatorio è cruciale per calcolare il moltiplicatore dei depositi. Esso è fissato dalla banca centrale e rappresenta dunque uno strumento di controllo dell'espansione della moneta bancaria. Aumentando o riducendo il coefficiente di riserva, si riduce o aumenta la possibilità di creare moneta bancaria per le banche nel loro insieme su un certo ammontare di moneta legale a loro disposizione.

Siamo ora in grado di calcolare l'offerta complessiva di moneta (OM) come somma della moneta bancaria e della moneta legale in circolazione:

$$OM = D + \text{circolante}$$

Nel nostro esempio il circolante ammonta a 28,57 lire; l'offerta di moneta è pertanto:

$$385,71 = 357,14 + 28,57$$

Finora abbiamo implicitamente supposto che soltanto la moneta legale potesse essere utilizzata come riserva obbligatoria. La banca centrale può tuttavia decidere che possano venire impiegate come riserva obbligatoria altre attività.

Si definisce **base monetaria** il complesso delle attività finanziarie che possono essere impiegate dalle banche come riserva obbligatoria. *In Italia la base monetaria è formata:*

a. dalla moneta legale;

b. dalle attività che sono trasformabili immediatamente e senza costi in moneta legale, cioè dai depositi a vista delle banche presso la banca centrale e presso il Tesoro; da eventuali quote non utilizzate delle banche sulle anticipazioni in conto corrente presso la banca centrale; dalle disponibilità in valuta che liberamente le banche possono convertire in moneta legale ricorrendo alla Banca d'Italia.

Gran parte della base monetaria è trattenuta dai privati (come circolante) in relazione alle proprie esigenze di pagamento. La parte rimanente si trova presso le banche ed è su questo ammontare che si appoggia e si sviluppa la moneta bancaria.

Dalla tabella 17.2 osserviamo che nel corso del processo di creazione della moneta bancaria il bilancio delle banche è sempre in pareggio e, apparentemente, che ogni banca presta, ad ogni stadio, solo ciò che ha preventivamente ricevuto come deposito. A livello macroeconomico, però, una semplice operazione di prestito dà origine ad una serie di operazioni in stadi successivi, che bisogna ricostruire per comprendere l'intero percorso all'interno del sistema economico.

L'offerta di moneta è la somma della moneta bancaria e del circolante

La base monetaria

Tabella 17.2

STADIO 1			STADIO 2			STADIO 3			STADIO 4		
BANCA CENTRALE											
Credito banche			100 Δ BM (variazione base monetaria)								
100											
BANCA						BANCA					
Riserve	20	100 Δ Depositi	14,4	72		10,37	51,84		7,46	37,32	
Credito	80		57,6			41,47			29,86		
PUBBLICO						PUBBLICO					
Contanti	8	80 Prestiti	5,76	57,6		4,15	41,47		2,98	29,86	
Depositi	72		51,84			37,32			26,88		

La banca ordinaria crea moneta ogniqualvolta concede un prestito

Il possesso di base monetaria da parte delle banche rende possibile l'espansione della moneta e del credito

In realtà la banca crea moneta ogniqualvolta concede un prestito. Nella tabella 17.2 la base monetaria è richiesta dalla banca alla banca centrale per eseguire una operazione di prestito. È quella operazione iniziale di prestito, che ha come contropartita un debito della banca nei confronti della banca centrale, che mette in moto l'intero processo. La sua dinamica e il risultato finale dipendono poi dalle scelte del pubblico in ordine alla composizione dell'attivo (circolante e depositi).

È importante capire che il processo descritto è solo apparentemente meccanico. Esso è determinato dalle scelte di tre operatori: dalla banca centrale che controlla il coefficiente di riserva obbligatoria e il credito alle banche ordinarie; dalle banche che possono mettere in moto autonomamente il processo di creazione di moneta bancaria decidendo di utilizzare una parte delle riserve libere per effettuare operazioni di prestito; dal pubblico, che decide se chiedere prestiti e se depositare o no presso le banche parte del circolante che detiene normalmente.

In definitiva, solo se le banche si procurano base monetaria può aver luogo il processo di espansione della moneta e del credito. D'altro canto le banche mettono in circolazione i fondi di cui possono disporre solo nel momento in cui concedono prestiti. Ma la propensione a concedere prestiti da parte delle banche e a richiederli da parte del pubblico dipende dalle condizioni di rendimento e di rischio (tassi di interesse e solvibilità); si può dire che in definitiva sono proprio questi ultimi elementi che dettano la dinamica dell'intero processo di espansione della moneta bancaria e del credito.

Il processo descritto, al pari del processo moltiplicativo del reddito, richiede tempo per realizzarsi. Per l'Italia, le analisi econometriche indicano cinque o sei bimestri.

Un'ultima osservazione. Abbiamo esaminato il processo di moltiplicazione per l'insieme delle banche; esso è strettamente collegato all'intreccio prestiti-depositi. Questo vale non solo per l'intero sistema, ma anche per la singola banca. Se essa non riesce, con le sue operazioni di prestito, a dare origine a flussi monetari di ritorno in forma di depositi, i vantaggi connessi con l'erogazione del credito vanno ad altre banche. Queste infatti incamerano la liquidità connessa all'originaria operazione di prestito e sulla sua base possono attivare nuovi crediti sui quali percepire interessi.

Tutta l'analisi fin qui svolta è basata sull'ipotesi che esistano solo due attività finanziarie, la moneta legale e i depositi. Se ammettiamo l'esistenza di altre attività finanziarie, il quadro si modifica, ma non in maniera radicale, perché tutte le altre attività finanziarie che esistono nel mondo reale, depositi a tempo, titoli del debito pubblico, obbligazioni, azioni ecc. non hanno la caratteristica di fungere da mezzi di pagamento. La loro funzione è quella di riserva di valore, cioè di rappresentare forme possibili di impiego del risparmio.

IL SISTEMA FINANZIARIO ITALIANO*

APPROFONDIMENTO

L'intermediazione finanziaria

Gli intermediari finanziari si distinguono dagli altri operatori economici, perché l'oggetto della loro attività è rappresentato esclusivamente da attività e passività finanziarie. Quali intermediari, svolgono compiti in parte di puro scambio e in parte di trasformazione della natura stessa dei flussi finanziari.

L'attività di scambio consente una migliore allocazione delle risorse già esistenti. Essa consiste in primo luogo nel trasferimento di un titolo dall'ente emittente all'acquirente iniziale. In questo caso l'intermediario collega un singolo richiedente di fondi con un numero elevato di detentori di disponibilità monetarie: il mercato in cui ciò avviene è denominato *mercato primario*.

L'intermediazione può però servire anche a facilitare il collegamento tra due soggetti aventi entrambi saldi finanziari attivi ma con diverse preferenze circa le caratteristiche di durata e rischio delle attività finanziarie. Il mercato su cui questa attività ha luogo è denominato *mercato secondario*.

L'esempio più rilevante di questo secondo tipo di mercato è la Borsa valori, dove vengono negoziati azioni e titoli obbligazionari. Negli ul-

* Lettura tratta da F. PASSACANTANDO, in A. HEERTJE, *Elementi di economia politica*, Il Mulino, Bologna, 1980, pp. 93-101, con adattamenti.

timi anni si è anche sviluppato in Italia un *mercato monetario* dove vengono scambiati soprattutto i titoli a breve termine emessi dal Tesoro (BOT). Le istituzioni che svolgono queste attività di intermediazione pura sono soprattutto le aziende di credito ordinario e, in minor misura, gli agenti di cambio e alcune società finanziarie.

La seconda e più rilevante funzione svolta dagli intermediari finanziari è quella volta a trasformare la natura stessa degli strumenti finanziari. Mentre nella prima funzione sopra descritta l'incontro tra prestatori e richiedenti di fondi si realizza direttamente grazie alla coincidenza degli interessi delle due parti circa le caratteristiche di durata e onerosità (remunerazione) del debito (credito), nell'ambito di questa seconda funzione il collegamento tra offerenti e richiedenti di fondi si realizza grazie alla trasformazione qualitativa degli strumenti finanziari compiuta dall'intermediario. Questo può, per esempio, da un lato venire incontro alle esigenze di finanziamento di un'impresa e dall'altro offrire ad un numero elevato di piccoli risparmiatori la possibilità di aprire un conto corrente. La trasformazione dei flussi consiste nel fatto che da un lato del bilancio si ha un'attività vincolata per un periodo di tempo determinato e caratterizzata da un certo rischio di insolvenza, mentre dall'altro lato del bilancio si ha un'attività rimborsabile in ogni momento e senza alcun rischio di perdita in conto capitale.

L'istituzione finanziaria realizza questa trasformazione del rischio, del grado di liquidità e delle caratteristiche di durata ottenendo in cambio una remunerazione pari alla differenza tra il tasso d'interesse percepito sui crediti e quello pagato sulla raccolta.

Una delle caratteristiche istituzionali principali del sistema finanziario italiano è che la creazione di moneta è riservata alle istituzioni che erogano prestiti a breve termine, cioè alle banche e alle casse di risparmio. Mentre l'erogazione di un credito da parte di queste istituzioni fa contemporaneamente aumentare la moneta in circolazione, la concessione di un mutuo a lungo termine, riservata agli istituti di credito speciale, lascia inalterata la disponibilità monetaria complessiva.

Il motivo che sta alla base della separazione delle funzioni è la riduzione del rischio complessivo che in questo modo si realizza. Le istituzioni che erogano credito a lungo termine possono infatti raccogliere fondi solo emettendo titoli a lungo termine e quindi facendo in parte già assumere all'acquirente un impegno per un periodo di tempo elevato e con un rischio di perdita in conto capitale. In questo modo si realizza nei bilanci degli istituti di credito speciale un'equivalenza nel grado di immobilizzo dell'attivo e del passivo, mentre alle aziende di credito si offre la possibilità di contribuire al finanziamento degli investimenti solo indirettamente mediante acquisto di titoli a lungo termine.

Una delle conseguenze negative della separazione tra breve e lungo termine è invece la cosiddetta "doppia intermediazione", che si ha quando gli investimenti a lungo termine effettuati dagli istituti di credito speciale (ICS) vengono indirettamente finanziati dalle banche attraverso acquisti di titoli. Gli istituti di credito speciale, infatti non potendo emettere titoli a breve termine, finiscono per dipendere, soprattutto nei periodi in cui il pubblico mostra una preferenza per le attività a breve, dalla raccolta delle banche.

Le principali caratteristiche operative dei due tipi di intermediari finanziari di cui si è fin qui discusso possono essere illustrate facendo

riferimento ai bilanci aggregati che vengono periodicamente pubblicati nelle statistiche ufficiali. Si è già visto che la caratteristica predominante delle *aziende di credito ordinario* è la facoltà di emettere mezzi di pagamento sotto forma di assegni su depositi in conto corrente. Questi compaiono al passivo del bilancio bancario insieme ai depositi a risparmio che costituiscono l'altra forma principale con cui le aziende di credito raccolgono il risparmio presso la propria clientela. Le banche possono anche raccogliere fondi da altri intermediari finanziari e in particolare da altre aziende di credito ordinario, sotto forma di "depositi interbancari", dagli istituti di credito speciale e dalla Banca d'Italia. I finanziamenti concessi da quest'ultima costituiscono un mezzo per far fronte ad impreviste esigenze di liquidità, che non possono essere soddisfatte da alcun altro operatore economico o intermediario finanziario. Per questo motivo questo tipo di finanziamenti viene spesso indicato come "credito di ultima istanza".

All'attivo del bilancio delle aziende di credito compaiono in primo luogo le riserve di liquidità o riserve di base monetaria. Esse possono essere detenute in parte in forma liquida, per far fronte alle richieste di contante del pubblico e in generale per cautelarsi contro imprevisti ritiri di depositi o mancati rientri di crediti, e in parte sotto forma di depositi vincolati, detenuti in osservanza dell'imposizione di una *riserva obbligatoria* da parte dell'autorità monetaria.

Oltre alle riserve, la voce più importante che compare all'attivo dei bilanci bancari è il *credito*, che è dato dall'insieme dei titoli a reddito fisso (BOT, obbligazioni e altri titoli a medio e lungo termine) e dei prestiti alla clientela ordinaria (cioè non finanziaria). Questi ultimi possono prendere la forma o di sconto di effetti cambiari della clientela, che rappresentano una forma di finanziamento di durata predefinita, o di apertura di un'anticipazione in conto corrente con la quale la banca offre alla clientela la possibilità di prelevare in ogni momento disponibilità monetarie, che pur avendo formalmente una durata fino a 18 mesi possono essere rinnovate a tempo pressoché indeterminato. Entro limiti prefissati dalla Banca d'Italia, le aziende di credito ordinario inoltre concedono prestiti a medio termine fino ad una scadenza massima pari a cinque anni.

Gli *istituti di credito speciale* (ICS) si differenziano dalle aziende di credito ordinario sia nell'attività di finanziamento, caratterizzata dalla concessione di crediti a lungo termine, sia nell'attività di raccolta che, per il principio della specializzazione delle funzioni sopra descritto, è costituita prevalentemente dall'erogazione di obbligazioni a lungo termine. I finanziamenti concessi dagli ICS sono costituiti soprattutto da mutui con garanzia reale di durata massima fino a 30-35 anni. Una parte elevata di questi mutui è rappresentata da crediti agevolati, sui quali si applica un tasso di interesse inferiore a quello di mercato. L'integrazione tra il tasso del credito agevolato e il tasso di mercato è fornita dallo Stato, che attraverso questo strumento cerca di influenzare la struttura geografica e settoriale dell'industria sulla base di criteri generali di programmazione. Gli istituti di credito speciale si differenziano secondo il settore di attività economica a cui rivolgono i propri finanziamenti. Questi si distinguono in *istituti di credito mobiliare*, specializzati nella concessione di credito all'industria, *istituti di credito agrario*, *istituti di credito fondiario ed edilizio* e *istituti per il finanziamento delle opere pubbliche*.

Il più importante tra gli istituti di credito mobiliare è l'Istituto mobiliare italiano (IMI), che fu creato nel 1931 con un capitale for-

nito parzialmente dallo Stato. La sua attività principale consiste nel finanziare progetti di investimento e nel sottoscrivere capitale azionario di imprese.

La Banca d'Italia

La Banca d'Italia fu fondata nel 1893 per fusione di tre istituti di credito e ad essa fu attribuita la facoltà di emettere biglietti e titoli pagabili a vista al portatore, facoltà di cui tuttavia non deteneva il monopolio essendo affidata anche al Banco di Sicilia e al Banco di Napoli. Solo nel 1926 la Banca d'Italia assunse il monopolio legale sull'emissione e acquisì i primi compiti propri di una Banca centrale ai quali si aggiunse l'attività di vigilanza sugli istituti di credito e di tutela della salvaguardia dei depositi. La legge bancaria del 1936 dette una sistemazione definitiva e ancora oggi valida ai compiti della Banca centrale e le attribuì lo *status* giuridico di istituto di diritto pubblico.

Questo breve cenno storico mostra come la Banca d'Italia sia un'istituzione di formazione relativamente recente, così come recente è il prevalere all'interno della scienza economica di una convinzione sulla necessità della sua esistenza. I fondamenti alla base di questa convinzione derivano in primo luogo dall'abbandono in tutte le economie occidentali della convertibilità in oro delle banconote a corso legale. Quando infatti la moneta cartacea ha perso ogni riferimento ad un bene esistente in natura in quantità limitata, quale l'oro, si è perso quell'automatismo che poteva assicurare un'adeguata creazione di moneta anche a una pluralità di istituti di emissione e si è reso necessario l'intervento di un'autorità centrale che, con interventi di carattere discrezionale, riproducesse "artificialmente" quelle condizioni di scarsità che inizialmente contraddistinguevano la disponibilità di oro e di moneta convertibile.

Le ragioni che resero necessario un controllo centralizzato della moneta cartacea giustificavano anche le funzioni assegnate all'istituto di emissione di controllo sulla crescita monetaria complessiva. Senza questo controllo, infatti, la creazione di moneta da parte del sistema bancario determinerebbe condizioni di instabilità nella crescita del reddito nominale e nel valore relativo della lira rispetto alle altre valute. Oltre al semplice monopolio sull'emissione di moneta legale la Banca d'Italia ha acquistato pertanto poteri di controllo sulla moneta e sul credito, poteri esercitati nell'ambito di quella che viene comunemente definita politica monetaria.

L'offerta di servizi alle banche, quali ad esempio le stanze di compensazione e la gestione accentrata dei conti di anticipazione, permette di realizzare una più efficiente gestione delle aziende di credito, grazie alle economie di scala che si ottengono con il loro accentramento nell'ambito di un unico organismo. Anche la concessione di credito di ultima istanza assicura una maggiore economicità di gestione, perché permette alle banche di ridurre la quota dell'attivo da detenere sotto forma di liquidità non fruttifera di alcun rendimento. Le anticipazioni alle aziende di credito però svolgono una seconda funzione, che consiste nel garantire la stabilità di singole aziende bancarie e quindi la tutela del depositante.

Il secondo tipo di attività con cui la Banca d'Italia tutela l'efficienza e la stabilità del sistema bancario è la vigilanza sul detto sistema.

Essa si esercita in parte direttamente attraverso un insieme di autorizzazioni e controlli su singole operazioni bancarie e in parte indirettamente per mezzo di un'azione di indirizzo sull'evoluzione della distribuzione territoriale delle aziende di credito e del grado di concorrenza del sistema bancario.

SCHEMA RIASSUNTIVO

La moneta è al tempo stesso intermediario degli scambi, unità di conto e strumento di conservazione della ricchezza. Un tempo la moneta era moneta-merce; in tempi più recenti, con la banconota, si è trasformata in moneta-segno. Banche e moneta-segno si sviluppano insieme; un lungo processo storico porta alla formazione dei moderni sistemi finanziari, al cui vertice sta la banca centrale con la funzione di emettere moneta legale e di controllare e indirizzare l'attività delle banche di credito ordinario, e in parte anche degli intermediari finanziari che erogano prestiti a medio e a lungo termine. La distinzione tra banche e altri intermediari finanziari si giustifica perché solo le banche possono creare moneta bancaria, trasformare cioè, attraverso il gioco dei prestiti e dei depositi, una data quantità di base monetaria in una quantità maggiore di mezzi di pagamento. È questa la circolazione di moneta fiduciaria, attivata dalle banche, che si affianca alla circolazione legale. L'offerta di moneta è la somma della moneta legale in circolazione e della moneta bancaria.

Poche domande per i concetti più rilevanti.

- Come si può definire la moneta?
- Perché la moneta-segno subentra alla moneta-merce?
- Perché la nascita del banchiere moderno è strettamente collegata alla trasformazione del deposito da regolare a irregolare?
- Che funzioni ha la banca centrale?
- Che cos'è la circolazione legale?
- Perché i depositi bancari a vista sono moneta?
- Quali sono i canali di creazione monetaria?
- Si descriva il processo di creazione della moneta bancaria.
- Che cos'è l'offerta di moneta?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Per un inquadramento storico dei rapporti banca-industria si veda R. Cameron, *Le banche e lo sviluppo del sistema industriale*, Il Mulino, Bologna, 1975; per le vicende italiane, F. Vicarelli (a cura di), *Capitale industriale e capitale finanziario*, Il Mulino, Bologna, 1979; per una trattazione generale M. Onado, *Banca e sistema finanziario*, Il Mulino, Bologna, 1982.

18. LA MONETA E IL SISTEMA FINANZIARIO

SOMMARIO

La moneta non è la sola attività finanziaria. Accanto ad essa esistono altre attività finanziarie che si differenziano per rendimento, rischio e liquidità. Tra le attività finanziarie la moneta è la più liquida, essendo immediatamente spendibile. Le altre attività finanziarie devono prima essere convertite in moneta per acquistare attività reali. Chi emette le attività finanziarie diverse dalla moneta? Chi intende procurarsi moneta che non possiede per effettuare operazioni di acquisto di beni e servizi ed è disposto in contropartita a pagare un interesse; chi, in altri termini, chiede credito. Nell'economia capitalistica vi sono operatori che incassano più di quanto spendono e operatori che spendono più di quanto incassano. I primi sono operatori in surplus finanziario, i secondi in deficit finanziario. Tra i due gruppi si instaurano rapporti di debito e di credito attraverso la creazione di passività e attività finanziarie.

18.1 SIGNIFICATO E FUNZIONE DEL CREDITO

**Il collegamento
tra risparmio
e investimenti**

Il sistema finanziario non ha come unica funzione la creazione di mezzi monetari. Esso collega anche il risparmio agli investimenti. Risparmi e investimenti sono grandezze reali e le decisioni che li determinano sono il risultato di variabili autonome tra loro: il risparmio dipende dal reddito, mentre l'investimento è funzione dei profitti attesi; non è il risparmio che determina l'investimento, ma viceversa. È la domanda autonoma che, attraverso il moltiplicatore, determina il reddito, e — data una certa propensione al consumo — il risparmio; ma la componente autonoma della domanda è l'investimento, e dunque l'investimento determina il risparmio.

Il collegamento tra risparmi e investimenti potrebbe avvenire anche in assenza di meccanismi finanziari. Quando un agricoltore accantona una parte del suo raccolto di grano per impiegarla come semente per l'anno successivo o la presta ad un altro agricoltore uguaglia il risparmio con l'investimento, dato che automaticamente la merce accantonata (risparmiata) è investita. Ma in queste condizioni, in cui non esiste moneta e in cui la

stessa persona investe e risparmia, perde di significato la distinzione stessa tra risparmio e investimento. Invero essi non sono più frutto di decisioni indipendenti, perché un atto di risparmio implica di per sé una decisione di investimento e il sistema è perciò sempre in equilibrio. Probabilmente è questo tipo di economia che aveva in mente Say quando formulò la sua legge secondo la quale l'offerta crea la propria domanda.

L'economia capitalistica ha caratteristiche assai diverse. I soggetti che investono, le imprese, non sono generalmente quelli che risparmiano, le famiglie, e tutti i redditi sono percepiti in forma monetaria. La dissociazione tra i centri che investono e i centri che risparmiano rende necessario un atto di prestito per consentire il trasferimento di potere d'acquisto da chi risparmia a chi investe. La natura monetaria dei redditi comporta che il risparmio abbia espressione monetaria. Il trasferimento di potere d'acquisto tra soggetti, in un'economia capitalistica, avviene attraverso le attività finanziarie.

La moneta e le altre attività create dalle istituzioni finanziarie collegano i soggetti che risparmiano e quelli che investono; esse, come tali, sono espressione di operazioni di prestito mediante le quali si trasferisce potere d'acquisto. Chi investe può domandare direttamente fondi a chi risparmia, ad esempio sul mercato di borsa; oppure può rivolgersi ad un intermediario finanziario, una banca, che accoglie come deposito il risparmio e concede prestiti alle imprese.

La dissociazione tra i centri che risparmiano e i centri che investono rende necessario un atto di prestito

18.2 I FLUSSI FINANZIARI

Il collegamento tra unità che investono e unità che risparmiano si coglie analizzando il bilancio di un singolo operatore, famiglia o impresa. Consideriamo un conto economico molto semplice come il seguente, riferito ad una famiglia, dove la sezione di sinistra è intestata "usi di fondi", quella di destra "fonti di fondi":

BILANCIO DELL'OPERATORE FAMIGLIA

Usi di fondi		Fonti di fondi	
spese correnti	100	entrate correnti	150
-----		-----	
saldo reale (+) risparmio	50		
investimenti	0	risparmio	50
saldo finanziario (+)	50		
variazione delle attività finanziarie delle famiglie (+) 50			

La tabella esprime il bilancio di una famiglia. Le spese correnti sono inferiori alle entrate per 50. Questa cifra è il risparmio della famiglia, la quale non effettua investimenti e acquista at-

tività finanziarie per uno stesso ammontare. Il suo saldo finanziario è dunque positivo.

Per un'impresa le entrate correnti sono i ricavi delle vendite e le uscite correnti sono i costi di lavoro, materie ecc. Il saldo della prima parte del conto è il risparmio dell'operatore. La seconda parte del conto ci informa dell'attività di investimento reale dell'operatore e non è necessariamente in pareggio. Ciascun operatore può registrare uno sbilancio fra il proprio risparmio e il proprio investimento. Questo sbilancio è il suo **saldo finanziario**. Un operatore in surplus ha un risparmio superiore all'investimento, quello in deficit un risparmio inferiore all'investimento. Questi surplus e questi deficit hanno come contropartita variazioni delle attività e passività finanziarie. Gli operatori in surplus sono acquirenti di attività finanziarie, cioè prestatori di fondi; gli operatori in deficit emettono passività finanziarie e sono debitori di fondi.

I saldi dei singoli operatori possono essere aggregati per comportamenti finanziari omogenei in 5 settori:

a. famiglie: comprende le unità di consumo. Questo settore non effettua investimenti reali eccetto che per l'edilizia residenziale ed è pertanto un settore strutturalmente in surplus finanziario;

b. imprese: comprende tutte le aziende produttrici di beni e servizi non finanziari. Presenta un risparmio (che coincide con i profitti lordi) inferiore agli investimenti ed è pertanto debitore finale;

c. sistema finanziario: raggruppa le aziende che producono servizi finanziari, come banche, istituti speciali di credito, imprese di assicurazione, fondi di investimento, aziende del parabancario che operano nel leasing e nel factoring. Il suo saldo finanziario è vicino a zero perché i profitti che vengono conseguiti sono spesso utilizzati per investimenti immobiliari;

d. settore pubblico: raggruppa tutto ciò che non è compreso nei precedenti settori. Produce beni e servizi non destinati alla vendita e il suo risparmio è dato dalla differenza tra entrate correnti e spese correnti. Il saldo finanziario è dato dalla differenza tra il risparmio e gli investimenti. Nell'esperienza italiana ha saldo negativo, ed è quindi un debitore finale;

e. settore estero: include tutti gli operatori non residenti nel paese per i rapporti che instaurano con i residenti. Il saldo è la differenza tra esportazioni e importazioni, redditi e trasferimenti da e per l'estero, e coincide con il saldo della parte corrente del conto relativo alle transazioni internazionali della contabilità nazionale. Ogni disavanzo è un trasferimento verso l'Italia di risorse dall'estero a cui corrisponde un aumento delle nostre passività finanziarie (debiti) nei confronti dell'estero e un aumento di attività finanziarie dell'estero sull'Italia (un deficit delle transazioni reali dà luogo al saldo finanziario positivo).

del settore nei confronti dell'Italia e a un saldo finanziario negativo dell'Italia nei confronti dell'estero). La tabella 18.1 presenta, per alcuni anni, i saldi finanziari di quattro settori (il settore finanziario ha saldo nullo) in valore assoluto e in percentuale del PIL.

Tabella 18.1 - SALDI FINANZIARI

Anni	Famiglie	Imprese	Settore pubblico	Estero	Famiglie	Imprese	Settore pubblico	Estero
	(miliardi di lire)				(in % del PIL)			
1977	29.185	- 9.012	- 16.553	-2.175	15,4	-4,7	- 8,7	-1,1
1979	42.293	- 9.387	- 27.014	-4.553	15,7	-3,5	-10,0	-1,7
1981	58.021	-27.925	- 51.415	9.225	14,7	-7,0	-12,8	2,3
1983	90.306	-25.193	- 75.812	-1.183	16,7	-4,7	-14,0	-0,2
1985	116.572	-38.616	-109.839	8.032	17,0	-5,6	-16,0	1,2

Fonte: Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, 1985.

Si osservi che il saldo finanziario sul PIL delle famiglie è positivo e crescente; quello delle imprese ha tendenza a decrescere; quello del settore pubblico è negativo e crescente. L'anomalia della situazione italiana è data dall'altezza del saldo finanziario di segno opposto delle famiglie e del settore pubblico sul PIL. La tabella 18.2 lo mette bene in evidenza.

Tabella 18.2 - SALDI FINANZIARI DEI SETTORI:
UN CONFRONTO INTERNAZIONALE (in % del PIL)

Paesi	Anni	Settori			
		Famiglie	Imprese	Settore pubblico	Estero
Media dei primi cinque paesi industrializzati	1960-79	4,9	-3,0	- 2,2	-0,2
	1980-83	5,4	-2,0	- 3,9	0,2
Italia	1960-79	12,8	-4,8	- 6,2	-1,0
	1980-83	14,4	-5,5	-12,9	-1,5

Fonte: Banca Commerciale, "Tendenze Monetarie", n. 50/1985.

La progressiva divaricazione tra il saldo finanziario delle famiglie e quello del settore pubblico aumenta l'importanza degli intermediari finanziari a cui spetta il compito di incanalare le risorse finanziarie dai settori in avanzo a quelli in disavanzo.

Si rammenti che i dati della contabilità finanziaria sono dati ex-post. Ad esempio il saldo finanziario positivo delle famiglie è semplicemente la contropartita contabile dei finanziamenti agli altri settori produttivi. Sono le decisioni di spesa delle famiglie e di indebitamento degli altri settori che hanno determinato l'aumento delle attività finanziarie delle famiglie.

Oltre alla funzione di collettore di risorse finanziarie, gli intermediari finanziari hanno il compito di conciliare le preferenze nella composizione delle attività finanziarie degli operatori in surplus con le esigenze di finanziamento degli utilizzatori. Se le famiglie desiderano impiegare il loro risparmio in depositi bancari, in attività che sono moneta, e le imprese cercano finanziamenti a medio termine, gli intermediari finanziari si incaricano di trasformare una attività finanziaria a breve termine in una passività a medio termine. L'acquisizione di attività e passività finanziarie è quindi la risultante di decisioni di risparmio e di investimento, se i centri di formazione del risparmio e di decisione dell'investimento sono diversi. Quanto maggiore è questa dissociazione, tanto più gravoso sarà il compito del sistema finanziario.

18.3 IL MERCATO MONETARIO

Le attività finanziarie sono domandate come mezzi di pagamento, ma anche come riserva di valore; in questa funzione gli operatori possono preferire altre attività, diverse dalla moneta bancaria, che hanno un rendimento più elevato ma un minor grado di liquidità.

Il mercato
monetario

Queste attività sono varie e vengono negoziate in diversi mercati. Il **mercato monetario** è quel mercato dove si realizzano scambi di attività finanziarie a breve e anche brevissima scadenza.

La funzione principale del mercato monetario è di rendere più efficiente la trasformazione di fondi tra gli operatori al minor costo possibile. Se esiste un mercato monetario efficiente, le imprese non soddisfano le loro esigenze di liquidità tenendo i soldi in cassa o in banca con un rendimento vicino a zero, bensì impiegano e disinvestono continuamente a seconda delle necessità percependo in media un tasso di interesse superiore rispetto a quello sui depositi bancari a vista.

Le attività
finanziarie
sul mercato
monetario sono
essenzialmente
BOT

Le attività che circolano nel mercato monetario sono essenzialmente titoli del debito pubblico (BOT) e accettazioni bancarie (titoli di credito a breve emessi da aziende private di primaria importanza e garantiti mediante l'accettazione di una banca). Queste attività sono collocate, all'atto dell'emissione (mercato primario) mediante una vera e propria asta; una volta emesse possono essere scambiate tra gli operatori (mercato secondario) in relazione alle loro esigenze di liquidità. È importante notare che gli scambi sul mercato secondario di attività finanziarie già esistenti non rappresentano un flusso di nuovo finanziamento per gli operatori che hanno emesso i titoli.

Non esiste un luogo specifico in cui si svolgono le contrattazioni del mercato monetario, ma i contatti tra gli operatori avvengono telefonicamente o mediante telex.

18.4 GLI STRUMENTI DI REGOLAZIONE DELL'OFFERTA DI MONETA

Gli scambi particolarmente intensi che hanno luogo nel mercato monetario e nel suo comparto secondario, e la presenza in esso di tutti gli operatori, famiglie e imprese, pubblica amministrazione e soprattutto banche, ha indotto la banca centrale a spostare sul mercato monetario gli interventi per regolare l'offerta di moneta dell'economia attraverso il controllo della base monetaria. Le ampie contrattazioni secondarie che in esso si svolgono, che coinvolgono di fatto tutti gli operatori (famiglie, banche e altri intermediari finanziari come le imprese di assicurazione e i fondi comuni di investimento), consentono alla banca centrale di intervenire con vendite, offrendo i BOT che detiene in portafoglio, o con acquisti. Vendendo BOT contro moneta la banca centrale rastrella base monetaria dal sistema. Comprando BOT e cedendo moneta immette nell'economia base monetaria con l'effetto di allargare la potenzialità creditizia del sistema finanziario. È plausibile che a fronte di queste immissioni o sottrazioni nette di liquidità sul mercato monetario si assista ad una riduzione o a un aumento del tasso di interesse sui BOT e perciò a un riallineamento di tutti gli altri tassi sul mercato monetario che ad esso sono legati per la predominanza quantitativa delle contrattazioni in BOT su tutte le altre.

SCHEDA

La base monetaria

In Italia la base monetaria è formata da:

- a. moneta legale;
- b. attività finanziarie trasformabili immediatamente e senza costi in moneta legale:
 - depositi a vista delle banche presso la banca centrale;
 - quote non utilizzate dalle banche delle anticipazioni in conto corrente presso la banca centrale;
 - disponibilità in valuta delle banche liberamente convertibili in moneta legale presso la banca centrale.

Questo tipo di intervento della banca centrale è noto come **operazione di mercato aperto**, ed è un tipico modo indiretto di controllare la liquidità del sistema; altre tecniche indirette sono la variazione del costo delle operazioni di anticipazione di fondi alle banche, cioè la manovra del saggio ufficiale di sconto, e la

**Le operazioni
di mercato aperto**

Il saggio ufficiale
di sconto

Strumenti diretti
di controllo
monetario

variazione del coefficiente di riserva obbligatoria. Questi strumenti sono detti **indiretti** perché agiscono sulla base monetaria ma non sono in grado di determinare il credito complessivo erogabile, che dipende anche da altri fattori. La manovra del saggio ufficiale di sconto ha oggi scarsa rilevanza, a causa del modesto peso dell'indebitamento delle banche presso la banca centrale. La variazione del saggio ufficiale di sconto ha al più importanza per l'*effetto di annuncio* al mercato delle intenzioni delle autorità monetarie.

Sono strumenti di controllo **diretti** quelli che si basano su provvedimenti amministrativi che possono fissare il limite massimo di certe grandezze dell'attivo delle banche, come i crediti (massimale sui prestiti), o il limite minimo, come la quota di titoli in portafoglio (vincolo di portafoglio), oppure che impongono una certa aliquota dei crediti in destinazioni specifiche (controlli selettivi).

18.5 IL MERCATO FINANZIARIO

Nella borsa valori
si scambiano
obbligazioni
e azioni

Si definisce **mercato finanziario** il mercato dei capitali a medio e lungo termine. In esso si negoziano sia titoli di credito, come le azioni, rappresentativi di capitali investiti nelle imprese e con un rendimento variabile legato ai profitti, sia titoli a reddito fisso (obbligazioni) emessi ancora dalle imprese, dal settore pubblico e dagli intermediari finanziari non bancari. Il luogo in cui avvengono le contrattazioni è la **borsa valori**. Essa, grazie al listino ufficiale giornaliero, offre un punto di riferimento per tutti quegli scambi di titoli quotati che avvengono materialmente fuori borsa. A lato del mercato ufficiale funzionano altri "mercatini" o "mercati ristretti", in cui vengono trattati altri titoli. Nell'esperienza italiana le negoziazioni più numerose riguardano i titoli obbligazionari, soprattutto pubblici e di aziende pubbliche e di istituti speciali di credito. Le contrattazioni in azioni non sono molto ampie, né fanno da cassa di risonanza del mercato primario per le nuove emissioni. La variabilità delle quotazioni, ma specialmente l'esiguo numero dei titoli quotati, hanno tenuto finora lontani i risparmiatori.

Solo recentemente (1984-'86) si è assistito a un aumento del numero di valori azionari per l'ingresso in borsa di nuove società e per aumenti di capitale di società già quotate. Questo è un indice che il mercato azionario sta iniziando ad assumere un qualche rilievo come canale di finanziamento delle imprese. Le famiglie, il settore strutturalmente in surplus finanziario, non svolgono però ancora un ruolo di rilievo nel finanziamento diretto alle imprese: le azioni emesse nel periodo sopra indicato sono risultate infatti per più del 70% sottoscritte da imprese diverse dall'emittente, a testimonianza dell'importanza delle azioni come strumento che consente la realizzazione di *collegamenti e controlli* all'interno del sistema delle imprese.

Nonostante i segnali di risveglio del mercato azionario come canale di finanziamento, a tutto il 1985 la quota delle azioni sulle passività finanziarie delle imprese risultava solo dell'8,0%, a cui va aggiunto un 3,4% per obbligazioni, contro il 55,0% di debiti a breve termine verso le banche e il 21,4% di debiti a lungo termine verso gli istituti speciali di credito.

La maggior parte dei finanziamenti risultava quindi intermediata dal sistema bancario. Le imprese non sono in condizione di uguaglianza nell'accesso a certi comparti del mercato dei finanziamenti. Per le principali imprese il ricorso al mercato azionario ha un peso assai rilevante. Per contro, le imprese di minori dimensioni mostrano una dipendenza dal credito bancario molto elevata. Questa differenza è molto importante per la politica monetaria. Il controllo sugli impieghi delle banche (prestiti alle imprese), che rappresenta il principale strumento di politica monetaria impiegato dalla Banca d'Italia, non può quindi configurarsi come strumento che agisce sull'intero sistema delle imprese: una restrizione del credito bancario colpisce infatti prevalentemente le imprese minori, lasciando quelle maggiori libere di accedere ad altre fonti di finanziamento, non sottoposte al controllo delle autorità monetarie.

18.6 ALTRI INTERMEDIARI FINANZIARI

Da pochi anni operano nel nostro paese nuove istituzioni finanziarie, come i fondi comuni di investimento, le società di leasing e di factoring. I **fondi comuni** operano sul mercato finanziario perché la loro funzione è di acquistare e gestire un certo assortimento di titoli di credito, sia azioni che obbligazioni, finanziandosi con l'emissione di "quote" (che dovrebbero possedere un buon grado di liquidità) presso i risparmiatori. Si tratta di istituzioni in fase di rodaggio e il cui comportamento non è regolato ancora da norme legislative. Il loro apporto al comparto privato del mercato finanziario è ancora scarso, anche se in rapidissima ascesa; nel 1986 il 60% del loro patrimonio risultava investito in titoli di Stato, il 10% in obbligazioni private, il 30% in azioni: si caratterizzano quindi per una preminenza accordata agli acquisti delle obbligazioni.

**I fondi comuni
di investimento**

Le società di leasing e di factoring svolgono di fatto attività di intermediazione anche se non raccolgono denaro presso il pubblico. Esse sono spesso emanazione di banche di credito ordinario che, con questo espediente, evitano i controlli diretti della banca centrale sull'espansione dei prestiti (il massimale sugli impieghi).

**Le società
di leasing
e di factoring**

Le **società di factoring** si accollano la responsabilità di recuperare i crediti di un'azienda anticipandone alla stessa una quota notevole.

Le **società di leasing** acquistano impianti e macchinari per cederli in noleggio alle imprese utilizzatrici che pagano per questo un canone.

Le società
di assicurazioni
svolgono anche
funzioni di
intermediazione
finanziaria

Un ruolo importante nel mercato finanziario è svolto dalle società di assicurazioni, che per la loro attività raccolgono, attraverso la riscossione dei premi, ingenti disponibilità liquide.

Gli incassi, diversamente dalle altre aziende produttrici di beni, sono anticipati rispetto agli esborsi. Infatti, le compagnie di assicurazione chiedono ai clienti il pagamento di un premio e successivamente, al verificarsi dell'evento negativo, pagano l'indennizzo. Una quota degli incassi deve essere mantenuta in attività liquide o prontamente liquidabili, come depositi bancari, BOT e altri titoli del mercato monetario, per permettere un pronto pagamento degli indennizzi. La parte rimanente viene investita in attività immobiliari, in titoli a reddito fisso, in partecipazioni in società ecc. In tal modo le società di assicurazione assumono una importanza notevole nel mercato finanziario; esse di fatto svolgono una attività di intermediazione anche se il loro compito primario non è questo.

18.7 LA STRUTTURA FINANZIARIA ITALIANA: ALCUNI DATI

I depositi stanno
diminuendo
nel portafoglio
delle famiglie...

Per meglio comprendere le relazioni tra i settori in surplus e quelli in deficit esaminiamo alcuni dati sulla situazione italiana. La tabella 18.3 mostra la composizione delle attività finanziarie delle famiglie per tipo di strumento finanziario (depositi, titoli pubblici, titoli privati) e per settore debitore. Il dato più rilevante riguarda la quota dei depositi bancari sul totale delle attività finanziarie. Nel corso degli anni Settanta la presenza dei depositi bancari nei portafogli delle famiglie è progressivamente diminuita, scendendo nel 1985 al 34%. Il mutamento di rotta nelle modalità di copertura del disavanzo del bilancio del settore pubblico che si è registrato dopo il 1975, cioè il passaggio dal finan-

Tabella 18.3 - ATTIVITÀ FINANZIARIE DELLE FAMIGLIE PER SETTORE DEBITORE
(in % dell'incremento delle attività finanziarie delle famiglie)

SETTORI DEBITORI	1966-70	1971-75	1976-80	1981-84
Intermediari finanziari	64,9	77,9	62,9	47,2
Aziende di credito	41,8	60,0	55,4	34,8
Altre istituzioni creditizie	23,2	17,9	7,5	12,3
Altri settori	35,1	22,1	37,1	52,8
Settore pubblico	15,6	14,9	34,9	50,6
Imprese	4,5	2,8	1,6	2,1
Estero	14,9	4,4	0,7	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Banca Commerciale Italiana, "Tendenze Monetarie", n. 50/1985.

ziamento con base monetaria al finanziamento con titoli (specialmente BOT e CCT), spiega la crescita dei titoli in luogo dei depositi nei portafogli delle famiglie. Nel quadriennio 1981-'84 più della metà (50,6%) dell'incremento delle attività finanziarie delle famiglie si è indirizzato verso il settore pubblico. La ragione è certamente legata ai più alti rendimenti offerti dai titoli pubblici rispetto ai depositi bancari, che per buona parte del periodo hanno offerto tassi di interesse reali negativi (per maggiori dettagli vedi il paragrafo 5 del capitolo 22). Si osservi che è rimasta stabile su un livello molto basso la quota dei finanziamenti diretti dalle famiglie alle imprese, a riprova dello scarso ruolo che, nonostante alcuni segnali positivi, la borsa valori svolge nel processo di intermediazione.

Solo negli ultimi anni, in particolare nel 1984 e nel 1985, si è registrata una forte ripresa delle emissioni azionarie, che hanno contribuito per l'8,9% e per l'8% al finanziamento complessivo del settore imprese.

La contrazione registrata dai depositi bancari come percentuale delle attività finanziarie delle famiglie ha determinato una significativa riduzione dell'intermediazione bancaria, che ha favorito prevalentemente il settore pubblico; i canali che convogliano finanziamenti dalle famiglie alle imprese rimangono scarsamente sviluppati.

... mentre
aumentano
i BOT; la quota
dei finanziamenti
diretti
delle famiglie
alle imprese
resta bassa

SCHEDA

Gli intermediari finanziari

Gli intermediari finanziari rendono compatibili le scelte delle unità in surplus circa il tipo di attività finanziarie in cui investire le proprie eccedenze di liquidità e le scelte di indebitamento delle unità in deficit. L'abilità degli intermediari sta nell'emettere passività che per rischio, rendimento e liquidità siano gradite alle famiglie e nell'acquisire attività nei confronti delle unità in deficit, settore pubblico e imprese, nelle forme richieste da questi debitori finali.

Poiché generalmente le preferenze, circa il rischio, il rendimento e la liquidità, degli uni e degli altri sono diverse, si dice che **gli intermediari attuano un processo di trasformazione dei rischi e delle scadenze**. La differenza tra i tassi delle due categorie di attività finanziarie costituisce il *profitto dell'attività di intermediazione* e, al tempo stesso, il *costo per la collettività* del processo di trasferimento delle risorse finanziarie dai settori in avanzo a quelli in disavanzo.

L'intermediario non è però un semplice mediatore delle esigenze e delle scelte degli operatori in surplus o in deficit. In realtà esso, per la posizione oligopolistica che ricopre, è in grado di influenzare fortemente le decisioni di acquisto degli operatori quanto a tipo di attività finanziarie.

Nessuna unità in surplus è in grado di distribuire il suo saldo finanziario sull'intera gamma delle attività disponibili in funzione del rischio, del rendimento atteso, in definitiva delle sue preferenze. Così nessun debitore finale (eccetto lo Stato) riesce a distribuire il suo indebitamento fra le passività finanziarie in funzione del costo e delle sue esigenze.

Sia le unità in surplus, sia quelle in deficit, subiscono diversi condizionamenti dal lato dell'offerta, in quanto gli intermediari, attraverso svariati meccanismi, impediscono di fatto l'accesso a certi comparti del mercato del credito ad alcuni operatori con il risultato che le composizioni di portafoglio e di indebitamento risultano assai diverse da quelle desiderate.

APPROFONDIMENTO

NOTE SINTETICHE SUGLI ASPETTI TEORICI E ISTITUZIONALI DEL SISTEMA FINANZIARIO*

1. Alcune definizioni iniziali

Il mondo della finanza assume sempre connotati un po' misteriosi, che fanno pensare a riti esoterici e magici piuttosto che alle regole di funzionamento dell'economia, che tutto sommato non dovrebbero essere particolarmente astruse. Eppure tutti noi siamo utenti dei servizi che il sistema finanziario fornisce, entriamo quotidianamente in contatto con esso e siamo quindi coinvolti nel bene e nel male dal suo funzionamento.

Innanzitutto, ogni volta che effettuiamo un pagamento, facciamo ricorso al sistema finanziario. Nella maggior parte dei casi infatti, o consegniamo banconote che, come è facilmente constatabile, sono emesse dalla Banca d'Italia (quindi da un'istituzione bancaria), oppure consegniamo un assegno; in quest'ultimo caso è un deposito bancario (cioè un nostro credito verso il sistema finanziario) che serve come mezzo di pagamento (l'assegno è lo strumento tecnico per trasferire il credito).

In secondo luogo, noi abbiamo dei crediti verso le istituzioni finanziarie. Abbiamo risparmi che si sono incorporati in attività, come depositi verso banche, depositi postali, obbligazioni, azioni.

Queste attività fanno parte della nostra ricchezza (aggiungendosi ai beni materiali che possediamo) e ci forniscono un certo reddito. Anche da questo punto di vista entriamo in contatto con il sistema finanziario e siamo interessati al suo funzionamento.

Ma c'è di più. A fronte dei nostri crediti esiste una massa di debiti, normalmente del settore pubblico e delle imprese; sono questi debiti

* Lettura tratta da M. ONADO, *Il sistema finanziario italiano*, Il Mulino, Bologna, 1980, pp. 173-183, con adattamenti.

che consentono l'erogazione della spesa pubblica e lo svolgimento dell'attività produttiva in generale. Su di essi quindi si fonda il funzionamento dei moderni sistemi economici. Il capitalismo è essenzialmente un sistema finanziario e le caratteristiche particolari di un'economia capitalistica si impernano sulle relazioni esistenti tra finanza e attività produttiva in generale.

Queste prime considerazioni consentono già di mettere a fuoco alcuni concetti fondamentali.

a. Attività finanziaria. È un'attività che esprime un rapporto di credito; essa quindi entra nel bilancio di due operatori: come attività del creditore e come passività del debitore. Alle attività finanziarie si contrappongono quelle "reali", che invece esprimono rapporti di proprietà e quindi entrano nel bilancio di un solo operatore. Da questa impostazione discende una considerazione, ovvia ma alquanto importante: mentre la ricchezza di un individuo è una somma di attività reali e di attività finanziarie, la ricchezza di un sistema economico (non considerando per il momento i rapporti con l'estero) è composta dalla somma delle sole attività reali. Infatti se sommiamo tutti i bilanci dei singoli operatori, le attività finanziarie finiscono per elidersi con le passività finanziarie.

Va infine segnalato che normalmente anche le azioni vengono considerate come attività finanziarie. Ciò può sembrare non del tutto ortodosso: le azioni sono attività (finanziarie) per il possessore, ma non sono passività (debiti) per gli emittenti. Esse tuttavia rispondono al requisito fondamentale di comparire contemporaneamente nel bilancio di due operatori e poiché entrano nella composizione della ricchezza finanziaria, sono assimilate alle altre attività finanziarie, anche se giuridicamente hanno natura diversa.

b. Intermediari finanziari. L'esperienza comune ci dice che una parte notevole delle attività finanziarie in circolazione fa capo ad operatori specializzati come banche, istituti di credito a medio termine ecc. Si definisce come intermediario finanziario l'operatore per il quale le attività finanziarie costituiscono tipicamente e non occasionalmente le prevalenti e tipiche attività di bilancio.

c. Sistema finanziario. Possiamo definire infine come sistema finanziario (o struttura finanziaria) l'insieme delle relazioni finanziarie che si stabiliscono all'interno di un sistema economico. Attraverso le relazioni di bilancio che uniscono, a due a due, i titolari di attività/passività finanziarie, si crea una rete di rapporti interdipendenti (di qui il riferimento ad un "sistema") che costituiscono per così dire il tessuto connettivo dei moderni sistemi economici.

2. Le funzioni del sistema finanziario

Nelle moderne economie è il sistema finanziario che consente di effettuare i pagamenti. Nel momento in cui non risulta più conveniente e possibile utilizzare merci per il pagamento (pecore o altro nell'economia primitiva, oro o altri metalli preziosi in una fase più avanzata) si ricorre ai debiti di particolari intermediari; nel nostro caso appunto i biglietti delle banche centrali e i depositi a vista (in conto corrente) delle banche, dette di credito ordinario, banche commerciali o banche *tout court*.

A fronte delle loro passività che servono come moneta, le banche centrali e le banche hanno attività finanziarie. Questo ci dice subito che credito e moneta, nelle moderne economie, sono due facce di una stessa realtà. In astratto la moneta può esistere senza credito (se si utilizza solo oro); in astratto il credito può esistere senza moneta, se in una economia di baratto si prestano le sementi e si rimborsa in grano prodotto. In una moderna economia credito e moneta nascono contemporaneamente. Le attività finanziarie delle banche saranno costituite dai prestiti richiesti dagli imprenditori per pagare i lavoratori, nel caso che i salari debbano essere pagati prima che le merci possano essere materialmente prodotte e vendute. Indebitandosi, gli imprenditori ottengono di utilizzare il potere d'acquisto incorporato nei depositi bancari. Da questo esempio discendono due importanti considerazioni:

a. la domanda di credito trae origine dallo sfasamento temporale fra entrate e uscite di ciascun operatore (nel nostro caso gli imprenditori);

b. la banca non presta i suoi depositi, ma il potere d'acquisto che le sue passività hanno. In altre parole non è necessario che il momento del deposito preceda quello del prestito. I due momenti possono coincidere, quando ad esempio la banca concede un prestito e intesta al debitore un conto corrente per l'importo corrispondente. Il debitore utilizzerà poi questo potere d'acquisto che gli è stato messo a disposizione per effettuare i pagamenti. Le banche sono quindi in grado di *creare* credito: il modello del moltiplicatore individua appunto i limiti di questa capacità di creazione.

Possiamo immaginare il risparmio come un deflusso dal circuito di circolazione del reddito e l'investimento come un'immissione. Se ipotizziamo che sono solo i lavoratori che risparmiano e sono solo gli imprenditori capitalisti che investono, avremo cioè per i primi un'eccedenza di reddito sulla spesa per consumi e per i secondi un'eccedenza di spesa sul reddito.

Se, per semplicità, ipotizziamo che all'interno di ciascuno dei due gruppi il comportamento dei singoli operatori sia uguale, potremo dire che ciascun lavoratore avrà un conto delle entrate e delle uscite che presenta un saldo positivo, mentre gli imprenditori avranno un saldo negativo. Intuitivamente, questo sbilancio si chiuderà se i primi prestano ai secondi le loro eccedenze. I lavoratori acquisiranno attività finanziarie e gli imprenditori emetteranno passività finanziarie. In questo modo, le risorse non consumate verranno messe a disposizione di chi vuole effettuare investimenti.

Questa operazione di collegamento, o di trasferimento di risorse, avviene per il tramite del sistema finanziario in due modi: o direttamente (quando ad esempio i lavoratori acquistano obbligazioni di imprese) o indirettamente attraverso intermediari finanziari che emettono proprie passività che vengono acquistate dai lavoratori e acquisiscono per contro attività finanziarie (sotto forma di crediti) nei confronti degli imprenditori.

La seconda funzione fondamentale svolta dal sistema finanziario è dunque quella di collegamento fra gli operatori che risparmiano e quelli che investono. E poiché in questo modo si trasferiscono risorse non utilizzate dai primi ai secondi, il sistema finanziario da questo punto di vista compie un vero e proprio processo allocativo. Esso

non può quindi essere visto come un neutrale canale di collegamento, ma è un centro che, con le sue scelte sui soggetti a cui concedere finanziamenti, influisce nettamente sul processo di investimento e quindi sul centro propulsivo stesso del sistema economico.

Solo una parte delle attività finanziarie ha carattere monetario (e quindi solo una parte degli intermediari svolge funzioni monetarie); tutti però contribuiscono a collegare i centri di formazione del risparmio con i centri di decisione degli investimenti. Poiché poi un'operazione di credito è comunque un'operazione mediante la quale il creditore mette a disposizione del debitore una certa quantità di mezzi di pagamento, tutto il processo di finanziamento si basa sulla moneta.

A sua volta, la quantità di moneta che esiste all'interno di un sistema dipende dalle preferenze degli operatori e dalla quantità di moneta emessa dalla Banca centrale. Quest'ultima è quindi definita come base monetaria o, con termine ancora più evocativo, moneta ad alto potenziale. Il modello teorico del moltiplicatore mette in evidenza che la moneta complessiva è un multiplo della base monetaria.

3. Le attività finanziarie

Le *attività finanziarie* che circolano all'interno del sistema presentano vari elementi distintivi, in base ai quali possono essere raggruppate in classi omogenee. I principali elementi sono: *a.* il tasso di interesse; *b.* la natura dell'emittente; *c.* la scadenza, la quale può essere indeterminata (ad esempio nei conti correnti bancari, che sono tipicamente a vista) oppure determinata, e in questo caso breve, media o lunga; *d.* la negoziabilità. Per alcune attività finanziarie, tipicamente le obbligazioni, sono previsti piani di rimborso graduale, con estrazioni a sorte dei titoli da rimborsare. Questa condizione introduce per il possessore un elemento probabilistico relativo alla durata.

Quest'ultimo elemento richiede in particolare un chiarimento. In generale, tutte le attività finanziarie danno luogo ad un mercato, da un punto di vista economico. Alcune attività vengono però scambiate, cioè possono esser trasferite in vario modo: per esse si formano quindi dei mercati, anche nel senso fisico del termine, dove vengono accentrate le negoziazioni. Tipico esempio sono le borse valori, nelle quali si scambiano tipicamente azioni e obbligazioni. Queste attività hanno quindi un prezzo di mercato, che può differire (e differisce normalmente) dal valore nominale o valore facciale, che ad esempio per le obbligazioni corrisponde all'importo dovuto dal debitore al creditore e per le azioni corrisponde alla quota di capitale sociale che questi titoli rappresentano.

Il sistema finanziario può essere considerato come una rete di mercati, legati fra loro da condizioni di interdipendenza, in ciascuno dei quali si incontrano la domanda e l'offerta di determinate categorie di attività finanziarie. Una distinzione tradizionale (ma non sempre accettata) è quella fra mercato monetario e mercato finanziario. Il primo dovrebbe riguardare in generale le attività a breve e il secondo quelle a medio termine.

Una simile distinzione non presenta particolari motivi di utilità. Si preferiscono piuttosto definizioni più restrittive.

In questo senso, si definisce come mercato monetario il mercato dove vengono realizzati vasti e continui scambi di attività finanziarie a

breve scadenza. È il mercato utilizzato da operatori di grandi dimensioni e dalle banche per impiegare eventuali eccedenze a breve di fondi per soddisfare esigenze pure a breve termine. In questo senso finisce quindi per essere il punto di incontro di una parte notevole degli aggiustamenti della posizione di liquidità dei principali operatori. Tale è la rapidità degli scambi, che questo mercato non si svolge in uno specifico luogo, ma è un mercato prettamente "telefonico".

All'interno della definizione generica di mercato finanziario si identifica poi, più proficuamente, il mercato mobiliare, cioè il mercato in cui vengono trattate obbligazioni (emesse da imprese, settore pubblico, intermediari) e azioni. Questo mercato ha un'ubicazione fisica (le borse valori) e precise norme e regolamenti.

Per i titoli negoziabili si distingue normalmente fra mercato primario, relativo alle nuove emissioni (che dà origine ai flussi di finanziamento veri e propri) e mercato secondario, che riguarda i titoli in circolazione.

SCHEMA RIASSUNTIVO

I settori in avanzo acquistano attività finanziarie emesse dai settori in disavanzo. Una attività finanziaria è al tempo stesso una passività finanziaria per l'operatore che l'ha emessa. La somma delle attività finanziarie è uguale alla somma delle passività finanziarie.

Alcune domande per fissare i punti più importanti.

- Che funzioni svolgono gli intermediari finanziari?
- In che modo i settori in avanzo finanziano direttamente i settori in disavanzo?
- Che caratteristiche possiedono le attività finanziarie contrattate sul mercato monetario?
- Di quali strumenti dispone la banca centrale per regolare l'offerta di moneta?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Sugli aspetti riguardanti i mercati monetari e finanziari si possono consultare i volumi curati da F. Cotula e P. De Stefani, *La politica monetaria in Italia*, Il Mulino, Bologna, 1979, e da E. Monti e M. Onado, *Il mercato monetario e finanziario in Italia*, Il Mulino, Bologna, 1984.

19. EQUILIBRIO MONETARIO E REALE

SOMMARIO

Il mondo di Keynes è un'economia monetaria in cui gli operatori domandano credito ed emettono a tal fine titoli in cambio di moneta. Domanda e offerta di moneta determinano il tasso di interesse di equilibrio che, a sua volta, date le aspettative degli imprenditori, determina il livello della domanda per investimenti e, attraverso il meccanismo del moltiplicatore, il reddito di equilibrio del sistema. La moneta è dunque importante, perché sul suo mercato si fissa il saggio di interesse, che influenza la domanda per investimenti. Non sempre però la diminuzione del tasso di interesse agisce in positivo sulla domanda per investimenti e perciò sul reddito. A tal fine sono più efficaci interventi diretti sulla domanda autonoma, ad esempio mediante la spesa pubblica in disavanzo.

19.1 IL RUOLO DELLA MONETA NELLA MACROECONOMIA PREKEYNESIANA

Dalla complessità del mondo finanziario vista al capitolo precedente, passiamo alla semplicità dei modelli che intendono interpretarlo.

Il nostro compito è di stabilire quale relazione sussiste tra moneta e reddito; ovvero quale ruolo svolge la moneta nell'influencare la domanda autonoma dalla quale, in ultima analisi, dipende il livello d'equilibrio del reddito.

La moneta assolve alle funzioni di mezzo di pagamento, di unità di conto e di riserva di valore. Tra le attività finanziarie solo la moneta assolve contemporaneamente a tutte e tre queste funzioni: le altre attività finanziarie sono alternative alla moneta solo come riserva di valore. Questo aspetto è particolarmente importante, perché la sostituibilità tra moneta e titoli nel portafoglio dei risparmiatori implica che i motivi per cui si domanda moneta e si domandano titoli sono collegati.

Nel capitolo precedente si è visto che la moneta è figlia del capitalismo, seppure di un capitalismo mercantile, e che tra le sue funzioni quella predominante era di mezzo di pagamento. Ma la moneta è anche altro. La sua esistenza consente di separare lo scambio di una merce con un'altra in due momenti distinti: la vendita di una merce contro moneta e l'acquisto di una merce contro moneta. In un'economia monetaria le merci si scambiano contro moneta, la moneta contro le merci, ma le merci non si

Le attività finanziarie alternative alla moneta assolvono solo alla funzione di riserva di valore

possono mai scambiare tra loro. Da questa proposizione discendono due conseguenze decisive, che non sempre sono state ben intese dagli economisti.

In primo luogo diventa possibile, se si riesce ad ottenere moneta, acquistare merci senza che sia prima necessario vendere qualcosa. In un'economia capitalistica non tutti possono ottenere dalle banche moneta: solo gli imprenditori-capitalisti hanno accesso al sistema bancario come prenditori di fondi ed è la disponibilità di moneta che attribuisce loro la possibilità di determinare il volume della produzione e la natura dei beni prodotti.

**Con la moneta
è possibile
che un atto
di vendita
non sia seguito
da un atto
di acquisto**

La seconda conseguenza sta in questo: diventa possibile che ad un atto di vendita non segua un atto di acquisto se il venditore desidera accumulare moneta che non ha ancora deciso come spendere (o che non vuole spendere).

**Il capitalista
non ha interesse
alla quantità
prodotta
ma alla quantità
di moneta
di cui entrerà
in possesso**

Marx e successivamente Keynes hanno avuto il merito di sottolineare questo aspetto. Nel mondo reale la produzione non è orientata ad uno scambio di merce-denaro-merce: il capitalista non produce merci per scambiarle con moneta mediante la quale ottenere altre merci (questo è semmai il punto di vista di un consumatore isolato). L'atteggiamento del mondo degli affari è invece un caso di scambio denaro-merce-denaro: si cede moneta in cambio di merci allo scopo di ottenere una quantità maggiore di moneta. Il capitalista non ha interesse alla quantità prodotta, ma alla quantità di moneta di cui entrerà in possesso; egli accresce la produzione se si attende che ciò accresca il suo profitto. Se le sue attese sono pessimistiche, egli non produrrà affatto e conserverà la moneta.

Possiamo affermare che nell'economia capitalistica non esistono imprese produttive che trasformano risorse originarie in prodotti finiti, perché l'unica attività dell'impresa capitalistica è quella di trasformare moneta in altra moneta.

La moneta-velo

Gli economisti prima di Keynes erano lontani dall'attribuire alla moneta questo ruolo. Essi ritenevano che un'economia di baratto si differenziasse da un'economia monetaria per il fatto che la moneta si poneva come termine medio in tutti gli scambi di bene contro bene facilitandone l'esecuzione. La moneta non possedeva dunque una qualche utilità diretta, era semplicemente mezzo di scambio. Questa concezione della moneta aveva come corollario che il sistema economico potesse essere studiato nelle sue caratteristiche essenziali a prescindere dalla moneta, in quanto la sua presenza non ne avrebbe alterato le regole di funzionamento. La moneta diventava un *velo*, che nascondeva la struttura fondamentale dell'economia, i suoi aspetti reali. In un simile contesto le variabili monetarie (come la quantità di moneta in circolazione e i prezzi monetari dei beni) e le variabili reali (come i livelli di produzione e di occupazione, la distribuzione del reddito e i rapporti di scambio tra i beni, cioè i prezzi relativi),

non potevano influenzarsi reciprocamente. Una variabile monetaria aveva influenza su un'altra variabile monetaria, ma non poteva influire sulle variabili reali e viceversa.

Variazioni nella quantità di moneta non potevano perciò avere effetto sulle quantità prodotte dei vari paesi e sul numero di lavoratori occupati: provocavano solo una variazione nei prezzi monetari dei beni.

Questa proposizione, che è il risultato principale della **teoria quantitativa della moneta**, accettata in genere dagli economisti prekeynesiani, seppure con qualche eccezione (la più nota è quella di Marx), può essere capita considerando la cosiddetta **equazione degli scambi** (Irving Fischer, 1867-1947):

$$p_1q_1 + p_2q_2 + \dots + p_nq_n = MV$$

p_1, p_2, \dots, p_n sono i prezzi monetari dei beni, q_1, q_2, \dots, q_n sono le quantità scambiate dei vari beni in un certo periodo di tempo, M indica la quantità di moneta in circolazione, V indica la velocità di circolazione, cioè il numero di volte in cui in media la stessa unità di moneta cambia di mano nel corso di un certo periodo di tempo, per effetto dei pagamenti. Indichiamo ora con P il livello generale dei prezzi, cioè una media dei prezzi monetari dei vari beni scambiati nel sistema economico, e con Q un indice delle quantità di beni prodotte e scambiate. L'equazione degli scambi si può riscrivere così:

$$PQ = MV$$

Essa afferma una cosa ovvia: il valore dei beni che si scambia sul mercato è uguale alla quantità di moneta usata per gli scambi moltiplicata per il numero di passaggi di mano. È un'*identità contabile*. Ma gli economisti prekeynesiani, mediante delle ipotesi opportune, la trasformarono in equazione da cui ricavarono una teoria. Riuscirono a stabilire cioè una relazione di causa-effetto tra la quantità di moneta e il livello generale dei prezzi. Essi supponevano in primo luogo che la velocità di circolazione V fosse costante, dipendendo essa da elementi istituzionali come le scadenze nei pagamenti (salari, imposte ecc.). In secondo luogo supponevano che i livelli di produzione dipendessero solo da fattori reali, che valesse cioè la legge di Say secondo l'interpretazione marginalista (vedi capitolo 12); il livello di produzione dell'economia, nel loro pensiero, era perciò il massimo possibile, perché il lavoro disponibile risultava tutto occupato. In terzo luogo essi ritenevano che la quantità di moneta in circolazione M fosse una grandezza esogena, perché controllata dalla banca centrale.

In forza delle ipotesi viste, Q e V risultavano dati e non influenzati da variazioni di M . Se l'offerta di moneta aumentava, affinché l'uguaglianza $PQ = MV$ fosse rispettata, il livello generale dei prezzi P doveva anch'esso aumentare nella stessa proporzione. Se M aumentava del 20% anche P aumentava del 20%. L'equazione degli scambi si trasformò dunque nella teoria quantitativa della moneta.

La proposizione che quantità maggiori di moneta facciano aumentare i prezzi dei beni nella stessa proporzione è ancor oggi radicata nell'opinione comune e di recente è riemersa anche in una parte del mondo scientifico, soprattutto negli Stati Uniti. Le critiche di Keynes alla teoria quantitativa della moneta riguardano le ipotesi su cui essa si basa.

La teoria quantitativa della moneta presuppone la legge di Say

19.2 KEYNES E LA MONETA "VELO"

La prima critica di Keynes riguarda l'ipotesi che la quantità di beni prodotti e scambiati sia costante al livello di piena occupazione. Come abbiamo visto nel capitolo 13, il sistema economico può trovarsi in una posizione di equilibrio con disoccupazione di lavoro e di capacità produttiva. Perciò è possibile che maggiore moneta, se si converte in maggiore domanda di beni, aumenti non il livello dei prezzi, ma il livello della produzione. Questo perché, come meglio vedremo fra poco, all'aumento dell'offerta di moneta segue una riduzione del saggio di interesse, che rende profittevoli progetti di investimento che non lo erano a un saggio più elevato. Aumenta dunque la domanda per investimenti e, attraverso il meccanismo del moltiplicatore, il reddito e l'occupazione. Keynes rigetta anche l'ipotesi della costanza della velocità di circolazione della moneta, in quanto essa è in realtà influenzata dall'andamento del tasso di interesse e dalle aspettative sui prezzi futuri delle attività finanziarie diverse dalla moneta.

19.3 LA DOMANDA DI MONETA IN KEYNES

Per Keynes solo la moneta, tra tutte le attività finanziarie, è al tempo stesso mezzo di pagamento e riserva di valore. Chi possiede moneta può in ogni istante trasformarla in merci. Le altre attività finanziarie non sono immediatamente trasformabili in beni: devono prima essere convertite in moneta. Hanno il vantaggio, che la moneta non ha, di essere fruttifere (di dar luogo, per chi le possiede, a un reddito) e lo svantaggio del rischio, perché il loro valore di mercato varia continuamente, con la conseguenza che possano essere vendute a un prezzo inferiore a quello vigente all'atto dell'acquisto. La moneta non rende nulla, ma possiede un valore che è sempre certo nel tempo: essa è dunque l'attività che meglio di ogni altra svolge la funzione di riserva di valore.

I soggetti
desiderano
moneta
per procurarsi
i vantaggi
della liquidità

Vediamo ora di capire i motivi per cui i soggetti si procurano moneta, e con essa i vantaggi della liquidità.

I motivi sono essenzialmente due: **motivo delle transazioni** e **motivo speculativo**.

La domanda
di moneta
transattiva

La domanda di moneta a scopo transattivo trae origine dalla discrepanza tra i momenti in cui è necessario effettuare i pagamenti e i momenti in cui il reddito viene acquisito. Se in un dato periodo l'incasso del reddito avviene a brevi intervalli, minore è l'ammontare di mezzi di pagamento da tenere come scorta a fronte dei pagamenti programmati. Anche il livello dei prezzi monetari influenza la domanda di moneta transattiva: è ovvio infatti che a parità di transazioni, tanto più alti sono i

prezzi dei beni, tanto maggiore è la quantità di moneta richiesta. Evidentemente non sono solo i consumatori ad esprimere domanda di moneta transattiva, ma anche le imprese, sia in relazione agli acquisti correnti di beni e al pagamento dei salari, sia per la realizzazione di progetti di investimento. Ovviamente diverse saranno le fonti di finanziamento a seconda che le transazioni da realizzare riguardino la gestione corrente o le spese per l'investimento: nel primo caso il finanziamento deriva dalle banche di credito ordinario, nel secondo caso dagli istituti speciali di credito e dal mercato finanziario.

Il livello delle transazioni è legato molto strettamente al volume della produzione (si scambia quanto si produce) e quindi al livello del reddito nazionale. Anche il tasso di interesse ha una certa influenza sulla domanda di moneta a scopo transattivo: un suo aumento induce le imprese a risparmiare l'uso di moneta, ad esempio accorciando la scadenza media dei loro crediti o allungando quella dei loro debiti.

Lo sviluppo di un ampio ed efficiente mercato monetario può ridurre la domanda di moneta transattiva perché le imprese potranno investire le loro riserve liquide in titoli e percepire un reddito anche per brevi periodi di tempo, con la ragionevole sicurezza che potranno convertirli velocemente in moneta con costi molto bassi a seconda delle loro necessità di cassa.

La stessa considerazione vale per le famiglie. Il rialzo dei rendimenti sul mercato monetario (si pensi ai BOT) può generare, e ha generato, fughe dai depositi a vista, che sono moneta; d'altro canto l'ampiezza delle contrattazioni in BOT sul mercato secondario garantisce il risparmiatore sulla liquidabilità del titolo acquisito. Anche il maggior uso da parte dei consumatori delle carte di credito e di altri strumenti simili contribuisce a ridurre il fabbisogno di moneta per le transazioni.

Riassumendo, la domanda di moneta transattiva è influenzata positivamente dal livello del reddito e dal livello dei prezzi monetari e negativamente dal livello del saggio di interesse.

Ma la vera novità della teoria monetaria keynesiana è la **domanda di moneta a scopo speculativo**. Essa è inversamente legata al saggio di interesse.

Indurre qualcuno a privarsi della moneta, dei vantaggi della liquidità, comporta il pagamento di un compenso, rappresentato dall'interesse. L'interesse, per Keynes, è dunque un compenso per la rinuncia alla liquidità. *Il tasso di interesse è il prezzo della moneta*: la domanda di moneta è tanto più elevata quanto più basso è il saggio di interesse, perché in tal caso esso non compensa dal rischio di tenere i propri risparmi in titoli. Viceversa, un alto tasso di interesse copre il rischio connesso alla detenzione dei titoli e la domanda di moneta, in quanto riserva di valore, risulta bassa. Questo tipo di domanda di moneta è la *domanda di moneta speculativa*.

La domanda
di moneta
speculativa

L'interesse
è il compenso
per la rinuncia
alla liquidità

Tra tasso di interesse e valore di mercato dei titoli esiste una relazione che è importante esplicitare.

Le quotazioni di mercato dei titoli (a reddito fisso) dipendono dal saggio corrente di interesse. Prendiamo una obbligazione di un'impresa qualsiasi ad un certo momento della sua vita residua. Alla scadenza il possessore dell'obbligazione ne ottiene il rimborso al valore nominale. L'interesse dell'obbligazione è fisso in valore assoluto, e stampigliato sulla cedola che si stacca ad ogni intervallo prestabilito (semestre, anno). L'interesse è fissato all'atto dell'emissione, stabilendo il valore di emissione del titolo in modo tale che il suo tasso di rendimento (il rapporto tra il valore della cedola e il valore d'emissione del titolo) uguagli il tasso di interesse corrente di mercato per quel tipo di debiti: se fosse inferiore i risparmiatori non lo sottoscriverebbero.

Sia 100 lire l'interesse e 1.000 lire il valore d'emissione del titolo. Il tasso di rendimento del titolo è $100/1.000 = 10\%$, che deve essere almeno uguale al tasso di mercato per titoli della stessa natura, affinché qualche risparmiatore lo sottoscriva.

**Tra valore
del titolo e tasso
di interesse
esiste una
relazione inversa**

Se dopo l'emissione il tasso di interesse di mercato aumenta, passa ad esempio dal 10% al 12%, e si vuol vendere quella obbligazione al valore d'emissione, non si troveranno acquirenti, perché nessuno è disposto ad accettare un rendimento inferiore a quello di mercato. L'unica via per disfarsi del titolo è abbassare il prezzo di offerta al di sotto del valore di emissione finché il suo tasso di rendimento uguaglia il tasso di interesse di mercato; nel nostro esempio, il prezzo del titolo dovrebbe scendere al di sotto delle 830 lire. Il contrario accade quando il tasso di interesse si abbassa: il valore di mercato dei titoli aumenta al di sopra del prezzo di emissione.

La relazione inversa tra prezzo del titolo e tasso di interesse si può ben osservare nella formula del calcolo del valore attuale che si studia in matematica finanziaria. Indichiamo con R il valore della cedola, con VN il valore nominale del titolo, con i il tasso di interesse corrente usato per calcolare il valore attuale VA degli incassi futuri cui il titolo dà diritto, che è una buona approssimazione del valore di mercato del titolo. La formula, supponendo che manchino due anni all'estinzione, è la seguente:

$$VA = \frac{R}{1+i} + \frac{R}{(1+i)^2} + \frac{VN}{(1+i)^2}$$

Da essa si vede chiaramente che, essendo il tasso di interesse al denominatore del secondo membro, e dato che R e VN sono fissi, il valore del titolo aumenta al ridursi del tasso di interesse, e viceversa.

Il corso dei titoli varia di giorno in giorno. Ed è proprio questa variabilità che consente il comportamento speculativo sul mercato

dei titoli. L'essenza della domanda di moneta speculativa è appunto il comportamento speculativo degli operatori.

Vediamo in che cosa consiste. Se il prezzo dei titoli varia, anche il tasso di interesse presenta la stessa variabilità, ma di segno opposto. Supponiamo che gli operatori si aspettino che in media prevarrà sul mercato un certo tasso di interesse. Se il tasso corrente risulta superiore al livello atteso, gli operatori prevederanno un suo successivo abbassamento e quindi un rialzo della quotazione dei titoli; la maggior parte di essi conserveranno i titoli nei loro portafogli per lucrare la rivalutazione attesa sul loro valore corrente e non chiederanno quindi moneta. Nel caso opposto, se il tasso di interesse è inferiore al normale, gli operatori, attendendosi generalmente un suo aumento e una futura diminuzione delle quotazioni, preferiranno detenere moneta anziché titoli o vendere i titoli oggi e ricomprarli a termine per lucrare la differenza tra il corso corrente e il corso atteso.

Al crescere del tasso di interesse si riduce la domanda di moneta speculativa

Possiamo sintetizzare quanto sopra in uno schema:

DOMANDA SPECULATIVA DI MONETA

interesse corrente	interesse atteso	valore previsto dei titoli	domanda di moneta
basso	alto	basso	alta
alto	basso	alto	bassa

Questo tipo di comportamento introduce un grave elemento di instabilità nei mercati finanziari, in quanto la speculazione dipende spesso da elementi soggettivi e mutevoli, come gli errori e le aspettative degli operatori. Come ben ha messo in luce Keynes, sulla scorta della crisi del '29, può accadere che cambiamenti improvvisi nelle aspettative degli speculatori abbiano effetti ampiamente negativi sulla domanda di moneta e sulle grandezze reali. Secondo alcuni (Irving Fischer) la crisi del '29 ebbe proprio un'origine del genere. Mutamenti repentini nelle aspettative provocarono, nella borsa di New York, una caduta improvvisa e di proporzioni notevoli nel corso dei titoli, seguita da ingenti vendite di titoli degli operatori, che tentavano di disfarsene per proteggersi dalle perdite attese in conto capitale. Il loro comportamento generò un'ulteriore caduta dei corsi; le vendite proseguirono e il valore dei titoli crollò. Coloro che avevano investito i propri risparmi in obbligazioni se ne videro azzerare il valore. Come conseguenza cadde anche la domanda di beni, in particolare da parte di quei soggetti che ritraevano gran parte del loro reddito dal rendimento dei titoli, e caddero il reddito e l'occupazione. La crisi del '29 può essere un magistrale insegnamento della storia di come una crisi sui mercati monetari e finanziari si trasferisce sui mercati reali. E, tuttavia, gli economisti dell'epoca, a dispetto dell'esperienza, continuavano a predicare che la moneta non influenzava le variabili reali e che il sistema tendeva automaticamente al pieno impiego.

La crisi del '29

La domanda di moneta in Keynes

Keynes distingue una domanda di moneta transattiva e una domanda di moneta speculativa.

La domanda transattiva dipende positivamente dal livello del reddito e dal livello dei prezzi e negativamente dal livello del tasso di interesse.

La domanda di moneta speculativa, che è la vera novità della teoria monetaria keynesiana, dipende negativamente dal livello del saggio di interesse.

19.4 L'EQUILIBRIO MONETARIO

L'equilibrio
monetario

In un'economia monetaria l'incontro tra domanda e offerta di moneta determina il tasso di interesse. La domanda di moneta, domanda transattiva e speculativa, è inversamente legata al saggio di interesse; essa può essere rappresentata graficamente mediante una curva decrescente, DM, rispetto al saggio di interesse, i , come si osserva in figura 19.1. L'offerta di moneta è fissata autonomamente dalla banca centrale in modo discrezionale; non presenta nessuna relazione con il tasso di interesse. Possiamo perciò rappresentare l'offerta di moneta OM con una li-

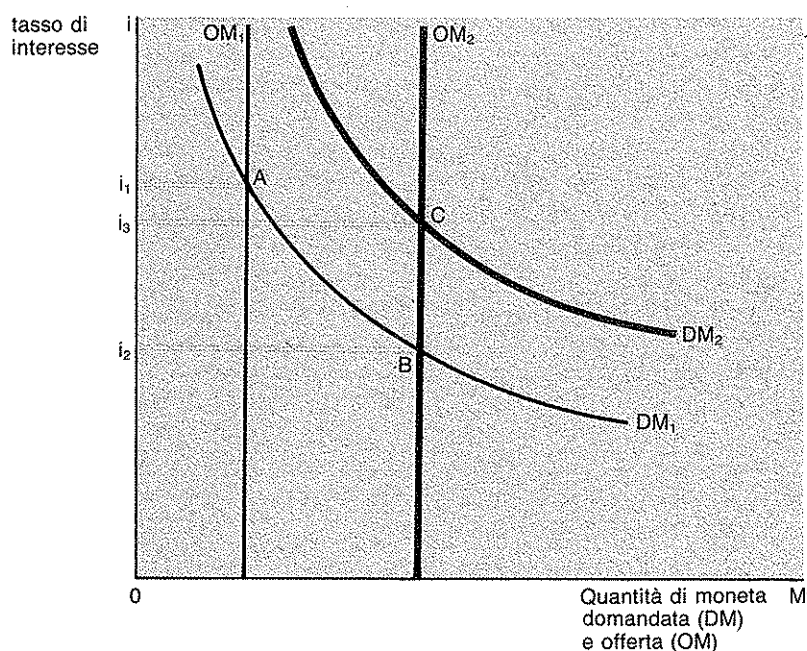


Fig. 19.1 - L'equilibrio monetario è dato dall'intersezione tra quantità domandata e offerta di moneta, che determina il tasso di interesse di mercato.

nea retta parallela all'asse delle ordinate. L'intersezione tra la domanda DM_1 e l'offerta OM_1 determina un tasso di interesse di equilibrio i_1 . Se l'offerta di moneta aumenta, raggiungendo la posizione OM_2 , il nuovo saggio di interesse di equilibrio è i_2 . Infatti, al tasso i_1 gli operatori, che si trovano con più moneta di quella desiderata, cercano di trasformarne una parte in titoli. L'aumento della domanda di titoli ne fa salire il prezzo e il tasso di interesse scende a i_2 , riportando in equilibrio il mercato monetario. Un aumento nel livello atteso del reddito o dei prezzi monetari aumenta la domanda transattiva di moneta. Questo fenomeno è visualizzato nel grafico 19.1 da uno spostamento verso destra della curva della domanda di moneta nella posizione DM_2 . Il tasso di interesse sale al livello i_3 . Al livello i_2 , e in assenza di una espansione dell'offerta di moneta, il maggior bisogno di moneta viene soddisfatto dagli operatori liquidando titoli in portafoglio. L'aumento dell'offerta di titoli provoca una caduta dei corsi e un aumento del saggio di interesse a livello i_3 . Uno spostamento del genere nella curva di domanda di moneta si verifica anche ogni qual volta si instaurano aspettative più pessimistiche sul futuro e gli operatori aumentano il loro grado di preferenza per la liquidità.

L'incontro tra domanda e offerta di moneta determina il tasso di interesse di equilibrio

19.5 EQUILIBRIO MONETARIO ED EQUILIBRIO REALE

Siamo ora in grado di collegare parte monetaria e parte reale e individuare il meccanismo che determina il reddito di equilibrio dell'economia.

L'incontro tra domanda e offerta di moneta, quest'ultima decisa dalla banca centrale, determina il saggio di interesse. Dato il saggio di interesse e le aspettative degli operatori, si determina il livello della domanda per investimenti. Attraverso il meccanismo del moltiplicatore si individua il reddito di equilibrio del sistema, che solo casualmente è il reddito che realizza il pieno impiego della forza lavoro.

Come abbiamo visto nel capitolo 13, senza interventi esterni l'economia rimane in questa situazione perché non esistono meccanismi spontanei tali da ricondurla su un sentiero di piena occupazione. Potrebbe intervenire allora la banca centrale aumentando l'offerta di moneta attraverso, ad esempio, operazioni di mercato aperto; si dovrebbe verificare una riduzione del saggio di interesse e, date le aspettative, un aumento del livello degli investimenti e perciò del reddito. Non è detto però che la banca centrale riesca con le sue politiche ad abbassare il saggio di interesse. In primo luogo l'espansione dell'offerta di moneta non è totalmente sotto il controllo delle autorità monetarie; il funzionamento del moltiplicatore dei depositi dipende sia dal comportamento delle banche sia da quello del pubblico, come abbiamo visto nel capitolo precedente. In secondo luogo il saggio di inte-

Il saggio di interesse influenza la domanda per investimenti, e, attraverso il moltiplicatore, il livello del reddito di equilibrio

**La riduzione
dei salari reali
non cura
la disoccupazione**

resse dipende anche dalla domanda di moneta, la quale può mutare per effetto di cambiamenti nelle aspettative. Infine, quando anche la politica monetaria riuscisse a ridurre il tasso di interesse, l'influenza positiva sugli investimenti non sarebbe certa se contemporaneamente peggiorassero le aspettative degli imprenditori.

Gli economisti prekeynesiani sostenevano che la riduzione dei salari monetari avrebbe curato la disoccupazione in quanto, a parità di prezzi, sarebbero aumentati i profitti per unità di prodotto; ciò avrebbe stimolato gli investimenti e accresciuto l'occupazione. Keynes nota invece che una riduzione dei salari reali redistribuisce reddito dai lavoratori, che possiedono una elevata propensione al consumo, agli imprenditori, che hanno una propensione al consumo inferiore. La domanda per consumi subirà una contrazione. Un risultato non diverso si avrà per la domanda di investimenti. Infatti, la riduzione dei salari reali incrementa sì il profitto per unità di prodotto, ma peggiora le prospettive sull'andamento della domanda futura di beni di consumo.

Ad una domanda per consumi depressa si aggiungerà quindi, contrariamente a quanto ritenevano i prekeynesiani, una domanda per investimenti altrettanto depressa, con il risultato che la disoccupazione tenderà ad aggravarsi.

La riduzione del saggio di interesse non ha esiti positivi certi sulla domanda per investimenti né, di conseguenza, sul reddito e sull'occupazione.

**Per aumentare
il livello
di occupazione
è necessario
aumentare
la domanda
autonoma
direttamente,
con la spesa
pubblica**

Esistono tuttavia altri mezzi più immediati per aumentare il livello del reddito e dell'occupazione, ad esempio l'aumento della spesa pubblica. Come si è visto nel capitolo 16, la spesa pubblica è una componente della domanda autonoma; un suo aumento, finanziato in deficit, ha effetti di segno positivo certi sul livello del reddito a differenza degli altri interventi sopra indicati, che sono tutti di natura indiretta e con esiti incerti quanto alla effettiva capacità di aumentare la domanda autonoma.

Nel secondo dopoguerra le politiche keynesiane di sostegno della domanda attraverso la spesa pubblica sono state attuate su larga scala da tutti i paesi occidentali, con esiti assai positivi per i livelli di occupazione. Proprio questo successo ha generato profonde modificazioni nel meccanismo di funzionamento delle economie di mercato: da un lato, il prolungato periodo di quasi piena occupazione ha eliminato i tradizionali strumenti di controllo sul mercato del lavoro basati essenzialmente sul timore della perdita del posto di lavoro, dando il via ad un'intensa conflittualità, rientrata negli ultimi anni a seguito della caduta dei livelli di occupazione, il cui obiettivo era una modifica sostanziale nella distribuzione del reddito (si veda in proposito la lettura di Kalecki, scritta nel 1943, nell'Approfondimento a questo capitolo); dall'altro, il massiccio intervento pubblico ha sollevato problemi di finanziamento e di qualità della spesa pubblica del tutto nuovi e non noti al tempo di Keynes.

19.6 IL LIVELLO DI EQUILIBRIO DEL REDDITO E IL FINANZIAMENTO DEL DISAVANZO DI BILANCIO

Ci ricollegiamo qui al capitolo 16 per esaminare alcuni problemi, là sottaciuti, relativi al rapporto tra modalità di finanziamento della spesa in deficit e livello di equilibrio del reddito. Solo ora, dopo aver esaminato il funzionamento del mercato monetario e finanziario, siamo in grado di affrontarli.

Una spesa in deficit può essere coperta in due modi: attraverso l'emissione di nuova moneta o attraverso l'emissione di titoli del debito pubblico. Nel primo caso l'aumento della spesa viene finanziato da nuovi biglietti della banca centrale. Aumenta la base monetaria e l'offerta di moneta; verosimilmente si riduce il saggio di interesse, il che dovrebbe stimolare, ad aspettative date, la domanda per investimenti. Questa modalità di copertura della spesa pubblica tende dunque a rafforzare l'effetto positivo della spesa sul livello del reddito.

Nel secondo caso lo Stato colloca sul mercato monetario e finanziario suoi titoli di debito, offrendo un certo rendimento, in cambio di moneta. Se l'offerta di titoli pubblici è in concorrenza con quella dei titoli privati, lo Stato per garantirne la sottoscrizione offre rendimenti più elevati di quelli correnti e si assiste ad un aumento del tasso di interesse che esercita un'influenza negativa sul livello di investimento. In questo caso l'effetto espansivo della spesa pubblica viene in parte compensato da una contrazione della domanda per investimenti. Se lo Stato riesce tuttavia a collocare i suoi titoli di debito senza alterare il saggio di interesse, l'effetto espansivo dell'aumentata spesa pubblica sarà pieno.

La spesa pubblica in deficit può essere coperta con l'emissione di nuova moneta o di titoli del debito pubblico

19.7 ALCUNI SVILUPPI RECENTI: IL NEOMONETARISMO E I POSTKEYNESIANI

Negli ultimi quindici anni, le teorie e le politiche economiche degli economisti keynesiani sono state contestate da un gruppo di economisti che hanno ripreso e riammodernato la teoria quantitativa della moneta. Il più famoso tra questi economisti è Milton Friedman, premio Nobel per l'economia nel 1976. L'influenza di questa scuola di pensiero è stata ed è notevolissima, specialmente negli Stati Uniti (amministrazione Reagan), nell'America Latina (nel Cile di Pinochet e nell'Argentina dei governi militari), in Israele e anche in Inghilterra (con il governo Thatcher). I neomonetaristi ritengono che un'economia di mercato tenda spontaneamente ad un reddito di equilibrio cui è associato un tasso di disoccupazione, detto naturale, al di sotto del quale non si può scendere a causa delle imperfezioni del mercato del lavoro. In sostanza si tratta della tradizionale tesi prekeynesiana, secon-

Secondo la teoria neoquantitativa della moneta...

**...i prezzi
aumentano perché
c'è troppa moneta
in circolazione**

**Si suggeriscono
regole fisse
di accrescimento
monetario**

**Le tesi
neomonetariste
poggiano su una
moderna versione
della legge di Say
e sull'esistenza
di moneta
esogena**

do cui l'economia tende alla piena utilizzazione delle risorse esistenti.

Ne segue che le variabili monetarie, moneta e saggio di interesse, non possono influenzare le variabili reali, reddito e occupazione.

Le tesi neomonetariste ripropongono il pregiudizio assai diffuso che *i prezzi aumentano perché c'è troppa moneta in circolazione*. I neomonetaristi forniscono tuttavia una spiegazione assai sofisticata del nesso moneta-prezzi. Suppongono che ciascun soggetto economico distribuisca la propria ricchezza tra beni durevoli, titoli e moneta in una certa proporzione desiderata (ad esempio, 40% beni durevoli, 40% titoli e 20% moneta). Se le autorità monetarie accrescono l'offerta di moneta, i soggetti economici si trovano a detenere più moneta di quanta essi ne desiderino in rapporto alle altre attività patrimoniali; cercheranno perciò di ristabilire la composizione desiderata del loro patrimonio spendendo la moneta in eccesso nell'acquisto di beni durevoli e titoli. Crescono perciò il prezzo dei beni durevoli e dei titoli e diminuisce il tasso di interesse. Ciò stimola la spesa per investimenti ma, poiché l'economia è per ipotesi in equilibrio di piena occupazione, la produzione non aumenta e i prezzi crescono. Viene riproposta la tesi che più moneta si traduce solo in aumento dei prezzi.

La posizione teorica dei neomonetaristi ha notevoli implicazioni per la politica economica. Le autorità monetarie devono limitarsi ad espandere l'offerta di moneta ad un tasso uguale a quello della produzione. Se la produzione cresce del 4% l'anno, le autorità monetarie stabilizzano i prezzi accrescendo l'offerta di moneta del 4%; un tasso di espansione monetaria superiore al 4% farebbe solo crescere i prezzi dei beni. A risultati anche peggiori conduce, a parere dei neomonetaristi, una politica attiva della spesa pubblica. Un aumento di spesa pubblica finanziato con l'emissione di moneta determina un aumento dei prezzi perché l'economia funziona già impiegando al massimo le risorse disponibili. Se la spesa pubblica viene coperta con l'emissione di titoli, il tasso di interesse cresce (è necessario un più elevato tasso di interesse per invogliare i sottoscrittori a comperare i nuovi titoli) e si riduce la domanda per investimenti. La spesa pubblica si sostituisce agli investimenti privati, li "spiazza", provocando un rallentamento del processo di accumulazione (dovuto ai minori investimenti).

La politica economica che discende dalle posizioni neomonetariste è di tipo liberista: la spesa pubblica va ridotta al minimo indispensabile per non intralciare la spesa privata; la politica monetaria deve seguire la regola fissa di espandere l'offerta di moneta allo stesso tasso di crescita della produzione.

Le tesi monetariste poggiano su due ipotesi molto forti: la prima è che l'economia tenda spontaneamente a realizzare un livello di reddito di pieno impiego; la seconda è che l'offerta di moneta sia sempre sotto il controllo dell'autorità monetaria (mo-

neta esogena). Sulla prima ipotesi ci siamo già soffermati nel capitolo 12, a cui rinviato per una critica. La seconda ipotesi viene respinta da un gruppo di economisti, detti postkeynesiani, i quali osservano che nell'economia contemporanea, accanto alla moneta a corso legale, esistono altre forme di moneta fiduciaria e vari tipi di attività finanziarie che possono assolvere a funzioni monetarie. Come si è già rilevato più volte in precedenza in questo capitolo, le autorità monetarie incontrano difficoltà crescenti nel controllare la quantità di moneta in circolazione e soprattutto la quantità di credito complessivo di cui può fruire il sistema delle imprese (in generale tutti i finanziamenti non intermediati dalle banche sfuggono al controllo delle autorità monetarie).

Quanto più deciso tende ad essere il controllo monetario della banca centrale, tanto più le istituzioni finanziarie private cercano di inventare nuovi tipi di mezzi monetari allo scopo di eludere i controlli. Si parla di **innovazione finanziaria** (di tipo elusivo). La moneta in circolazione e il credito diventano grandezze che dipendono anche dal comportamento delle istituzioni finanziarie private, le quali sono spesso in condizione di adeguarli alla domanda di mezzi monetari espressa dalle imprese.

La quantità di moneta non è più **esogena**, cioè determinata dall'esterno del mercato dall'intermediazione finanziaria da parte delle autorità monetarie; essa diviene **endogena**, determinata cioè all'interno del mondo finanziario in base alle decisioni dei soggetti che in esso operano.

La teoria della moneta endogena è compatibile con la teoria keynesiana di determinazione del reddito: essa rafforza infatti la tesi, che si ritrova in Keynes, che la politica monetaria sia uno strumento di scarsa efficacia nel controllare l'andamento delle variabili reali. Se il livello del reddito è basso non è detto che ad un incremento dell'offerta di moneta segua sempre una maggiore domanda a scopo di transazione e dunque una maggior domanda di beni, se gli imprenditori hanno aspettative pessimistiche sul futuro andamento degli affari; se, al contrario, la domanda aggregata è troppo elevata rispetto alle potenzialità dell'offerta, una politica monetaria restrittiva può ridurre di poco la spesa delle imprese, se gli operatori sono in grado di creare nuovi mezzi monetari che le autorità monetarie non riescono a controllare. È preferibile allora intervenire mediante la spesa pubblica e l'imposizione fiscale, le quali incidono direttamente sul livello della domanda aggregata.

La teoria della moneta endogena non è invece compatibile con la teoria neomonetarista: tutte le tesi di Friedman e seguaci si dimostrano errate se la quantità di moneta non è più totalmente determinata dalle autorità monetarie.

Quanto più deciso è il controllo monetario tanto più si cerca di eluderlo inventando nuovi tipi di mezzi monetari

La moneta esogena ed endogena

GLI ASPETTI POLITICI DELLA PIENA OCCUPAZIONE*

Negli ultimi anni il mantenimento della piena occupazione mediante la spesa pubblica finanziata da prestiti è stato discusso ampiamente. Tuttavia la discussione si è concentrata sugli aspetti puramente economici del problema senza prestare la dovuta attenzione alle circostanze politiche. L'ipotesi che un governo abbia sempre a disposizione gli strumenti per conservare la piena occupazione in un'economia capitalistica è ingannevole. In relazione a ciò le apprensioni delle grandi imprese riguardo al mantenimento della piena occupazione mediante la spesa pubblica sono di somma importanza. Tale atteggiamento si manifestò apertamente durante la grande depressione degli anni Trenta quando le grandi imprese si opposero sistematicamente in tutti i paesi, ad eccezione della Germania nazista, agli esperimenti tendenti ad aumentare l'occupazione mediante la spesa pubblica. Non è facile spiegare tale atteggiamento. È chiaro infatti che dall'aumento della produzione e dell'occupazione non traggono vantaggio soltanto i lavoratori, ma anche i capitalisti, poiché i loro profitti crescono. Inoltre la politica di piena occupazione fondata sulla spesa pubblica finanziata da prestiti non intacca i profitti, perché essa non comporta imposte aggiuntive. Durante la depressione gli uomini d'affari desiderano ardentemente un'espansione; e allora perché non accettano di buon grado l'espansione "artificiale" che il governo può offrir loro? In questo articolo intendiamo occuparci di questa difficile e avvincente questione.

1. Le ragioni dell'opposizione dei "dirigenti industriali" alla piena occupazione realizzata mediante la spesa pubblica possono essere suddivise in tre categorie: *a.* l'avversione per l'interferenza pubblica nel problema dell'occupazione in quanto tale; *b.* l'avversione per l'orientamento della spesa pubblica (investimenti pubblici e sussidi del consumo); *c.* l'avversione per i mutamenti sociali e politici risultanti dal *mantenimento* della piena occupazione. Esamineremo particolareggiatamente ciascuna di queste tre categorie di obiezioni alla politica di espansione condotta dal governo.

2. Ci occuperemo innanzitutto della riluttanza dei "capitani di industria" ad accettare l'intervento dello Stato in materia di occupazione. Ogni ampliamento dell'attività pubblica è considerata con sospetto dagli "uomini d'affari", ma la creazione di occupazione mediante la spesa pubblica ha un aspetto particolare che rende l'opposizione eccezionalmente intensa. In un sistema di *laissez-faire* il livello dell'occupazione dipende in grande misura dal cosiddetto stato di fiducia. Se questo si logora, gli investimenti privati diminuiscono; e ciò si traduce in una caduta della produzione e dell'occupazione (sia direttamente, sia attraverso l'effetto secondario esercitato dalla riduzione dei redditi sul consumo e sull'investimento). Questo fatto mette i capitalisti in grado di esercitare un potente controllo indiretto sulla politica del governo: ogni cosa che può scuotere lo stato di fiducia deve essere cautamente evitata poiché potrebbe provocare una

* Lettura tratta da MICHAL KALECKI, *Sulla dinamica dell'economia capitalistica* [1943], *Saggi scelti 1933-1970*, Einaudi, Torino, 1975, pp. 165-168.

crisi economica. Tuttavia una volta che il governo ha imparato il trucco di aumentare l'occupazione mediante propri acquisti, questo potente dispositivo di controllo perde la sua efficacia. È per questo che il deficit del bilancio necessario per condurre l'intervento pubblico deve essere considerato pericoloso. La funzione sociale della dottrina delle "sane finanze" è quella di rendere il livello dell'occupazione dipendente dallo "stato di fiducia".

3. L'apprensione degli uomini d'affari verso una politica di spesa pubblica diviene anche più acuta quando essi passano a prendere in considerazione gli oggetti per i quali il denaro sarebbe speso: investimenti pubblici e sussidi del consumo di massa.

I principi economici dell'intervento pubblico richiedono che gli investimenti pubblici siano limitati a oggetti che non entrano in concorrenza con l'attrezzatura produttiva delle imprese private, per esempio ospedali, scuole, autostrade ecc. Altrimenti potrebbe essere danneggiata la profittabilità degli investimenti privati, e perciò l'effetto positivo dell'investimento pubblico sull'occupazione potrebbe essere compensato dall'effetto negativo della diminuzione dell'investimento privato. Questa concezione è assai soddisfacente per gli uomini d'affari. Tuttavia lo sbocco degli investimenti pubblici di questo genere è piuttosto limitato, e vi è il pericolo che il governo, conducendo questa politica, possa infine essere tentato a nazionalizzare trasporti o servizi di utilità pubblica per conquistare una nuova sfera nella quale compiere investimenti.⁽¹⁾

Ci si potrebbe perciò aspettare che gli uomini d'affari e i loro esperti siano maggiormente favorevoli alla concessione di sussidi del consumo di massa (per mezzo di indennità alle famiglie, sussidi per tenere bassi i prezzi dei beni di prima necessità ecc.), piuttosto che agli investimenti pubblici; infatti sovvenzionando il consumo il governo non si dedicherebbe a nessun tipo di "impresa". Tuttavia in pratica le cose non stanno così. In realtà il sussidio del consumo di massa incontra da parte di tali "esperti" un'opposizione molto più violenta dell'investimento pubblico. Infatti qui è in questione un principio "morale" della più alta importanza. Il fondamento dell'etica capitalistica è questo: "Vi guadagnerete il pane col vostro sudore" ... a meno che non vi accada di essere sufficientemente agiati.

4. Abbiamo esaminato le ragioni politiche dell'opposizione contro la politica di creare occupazione mediante la spesa pubblica. Tuttavia anche se questa opposizione fosse superata, come può verosimilmente accadere sotto la pressione delle masse, il *mantenimento* della piena occupazione causerebbe mutamenti sociali e politici che darebbero nuovo impeto all'opposizione degli uomini d'affari. Infatti in un regime di piena occupazione permanente, il licenziamento cesserebbe di svolgere la sua funzione di misura disciplinare. La posizione sociale del capo sarebbe indebolita, e la fiducia in se stessa della classe operaia crescerebbe. Gli scioperi per gli aumenti salariali e per i miglioramenti delle condizioni di lavoro creerebbero tensioni politiche. È vero che i profitti sarebbero maggiori in condizioni di piena occu-

⁽¹⁾ Qui bisogna notare che l'investimento in un'industria nazionalizzata può contribuire alla soluzione del problema della disoccupazione soltanto se è compiuto in base a principi diversi da quelli dell'impresa privata. Il governo può considerarsi soddisfatto di un più basso saggio netto di rendimento e può deliberatamente diluire nel tempo i suoi investimenti in modo tale da mitigare le depressioni. (N.d.A.)

pazione di quanto non siano in media in condizioni di *laisser-faire*; ed è anche poco probabile che l'aumento dei salari risultante dal più forte potere contrattuale dei lavoratori riduca i profitti: esso aumenterà piuttosto i prezzi e perciò avrà effetti negativi soltanto sugli interessi dei *rentiers*. Tuttavia la "disciplina nelle fabbriche" e la "stabilità politica" sono apprezzate più dei profitti dai dirigenti industriali. L'istinto di classe li avverte che la piena occupazione duratura non è salutare dal loro punto di vista e che la disoccupazione è parte integrante del sistema capitalistico.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Gli operatori domandano moneta a scopo transattivo per effettuare operazioni di acquisto di beni e servizi e a scopo speculativo per operare sul mercato dei titoli. L'offerta di moneta, decisa dalla banca centrale, e la domanda di moneta determinano il tasso di interesse che, a sua volta, ad aspettative date, determina il reddito di equilibrio. È questa una posizione di equilibrio monetario (domanda di moneta = offerta di moneta sul mercato della moneta) e reale (domanda aggregata = offerta aggregata sul mercato dei beni) alla quale, tuttavia, non è normalmente associato un livello di reddito di piena occupazione. Una politica monetaria espansiva (più credito, più moneta) riduce il tasso di interesse ma non sempre aumenta il livello della domanda per investimenti. Altre politiche sono a tal fine più efficaci: ad esempio un aumento di spesa pubblica in disavanzo, che aumenta direttamente la spesa autonoma. Tuttavia, in un'economia capitalista, si frappongono spesso ostacoli di natura "politica" a decisi interventi di aumento dei livelli di occupazione.

Alcune domande per fissare i punti più importanti.

- Quale funzione ha la moneta nel pensiero economico prekeynesiano?
- Quali critiche Keynes rivolge alla teoria quantitativa della moneta?
- Perché la moneta è importante nello schema keynesiano?
- Equilibrio reale e monetario: che cosa significa?
- Si illustrino le posizioni dei neomonetaristi.

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Sull'equilibrio reale-monetario e sulle recenti posizioni neomonetariste si possono utilmente consultare A. Graziani, *Teoria economica. Macroeconomia*, ESI, Napoli, 1981, e R. Parboni, *Moneta e monetarismo. Da Keynes a Friedman*, Il Mulino, Bologna, 1983.

20. LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

SOMMARIO

La distribuzione del reddito tra le diverse classi sociali occupa un posto centrale nell'economia politica. Già Ricardo affermava che "determinare le leggi che reggono tale distribuzione è il problema principale dell'economia politica". Successivamente, con il prevalere della scuola marginalista, la distribuzione venne vista come un caso particolare della teoria che spiega la formazione dei prezzi. Esaminiamo due spiegazioni opposte della distribuzione del reddito in un'economia capitalistica: la prima risale agli economisti classici e la indichiamo come **conflittualista**; la seconda è la spiegazione **marginalista**, che si impernia sul principio del contributo dei fattori produttivi.

Analizzeremo poi alcuni dati sull'economia italiana per capire l'andamento effettivo della distribuzione del reddito e ci accorgeremo quanto distanti siano le categorie analitiche elaborate dalla teoria dai dati statistici che di quei concetti dovrebbero essere la misura.

20.1 L'OTTICA CONFLITTUALISTA

Gli economisti che adottano il punto di vista conflittualista ritengono che sia essenziale distinguere il prodotto nazionale in due parti, di cui la prima costituisce la reintegrazione delle risorse produttive consumate nel corso della produzione, la seconda rappresenta un prodotto netto aggiuntivo, un arricchimento netto che la società ha conseguito nel processo di produzione e che viene appunto detto **sovrappiù**.

Le risorse utilizzate per la produzione comprendono anche i beni di consumo impiegati per sostenere la popolazione lavorativa. Un'economia che non produce sovrappiù, che produce in ogni periodo i medesimi beni, è un'economia *stazionaria*, che non può crescere nel tempo.

Un sistema economico che ottiene del sovrappiù può destinarne una parte alla formazione di beni strumentali e in tal modo accrescere la propria capacità produttiva. Quando ciò accade, l'economia da stazionaria diviene *progressiva*.

Ovviamente, la semplice esistenza del sovrappiù non garantisce la crescita dell'economia, perché si può decidere di consumare interamente il sovrappiù e di mantenere immutata la capacità produttiva.

Il sovrappiù
e l'economia
"progressiva"

Il sovrappiù
si ripartisce
in base alla forza
contrattuale
delle parti

La divisione della produzione in una quota destinata a reintegrare i mezzi di produzione e in una quota che rappresenta il sovrappiù è utile anche per spiegare la distribuzione del reddito. La parte del prodotto che rappresenta il reintegro viene distribuita attribuendo ad ogni settore le risorse che esso ha impiegato nel corso del ciclo produttivo. Se così non fosse, la produzione non potrebbe essere ripetuta nel periodo successivo.

In un'economia capitalistica, la parte di prodotto che rappresenta il sovrappiù va distribuita, in primo luogo, tra salari e profitti, cioè tra lavoratori e imprenditori-capitalisti, le due classi di soggetti che partecipano alla produzione.

La ripartizione del sovrappiù non segue regole precise. Si tratta di distribuire una parte del prodotto tra due gruppi di contendenti, che hanno interessi contrapposti, e l'esito non può che dipendere dalla forza contrattuale di ciascuna delle due parti.

Una volta decisa la ripartizione del sovrappiù tra salari e profitti, resta da vedere come distribuire tra i singoli settori produttivi e tra le imprese quella parte del sovrappiù che è toccata ai profitti.

Il modo adottato dagli economisti classici è il meccanismo della concorrenza. In base ad esso, il profitto attribuito ad ogni settore e ad ogni impresa deve essere tale che il suo rapporto con il valore del capitale investito, cioè il saggio del profitto, sia uniforme tra i settori e tra le imprese all'interno di ciascun settore. Se questa regola non venisse rispettata, gli imprenditori tenderebbero ad espandere la produzione nei settori dove i profitti sono più elevati e a ridurla nei settori in cui sono più bassi. Il maggior numero di produttori accorsi nei settori più profittevoli comprimerebbe il profitto fino a livellarne il saggio nel sistema economico.

Una volta che il tasso di profitto è uniforme, la composizione della produzione resta invariata perché i capitalisti non hanno incentivo a spostarsi dal settore in cui già operano.

20.2 L'OTTICA MARGINALISTA O NEOCLASSICA

I marginalisti non distinguono le due porzioni della produzione, quella destinata alla reintegrazione e il sovrappiù, perché ritengono che questa distinzione non rappresenti un presupposto per individuare una regola di distribuzione.

Non vi è necessità di specificare la parte della produzione che corrisponde alla reintegrazione perché si ammette come perfettamente possibile che in qualche settore la reintegrazione dei mezzi di produzione non avvenga, con la sua automatica esclusione dal sistema economico nel periodo successivo.

Quanto al sovrappiù, i sostenitori di questo filone di pensiero ritengono che esso vada distribuito secondo principi rigorosi basati su ferrei meccanismi economici.

La regola di distribuzione è la **regola della produttività marginale** (si

La regola
della produttività
marginale

rilegga il capitolo 3): ogni fattore produttivo deve ricevere una quota del prodotto commisurata al contributo che esso ha dato alla produzione. La regola è comune per tutte le categorie di reddito e per tutti i soggetti. Anche il profitto è il compenso di una particolare attività lavorativa, quella dell'imprenditore che coordina la produzione e ne assume i rischi.

L'applicazione delle regole della produttività marginale soddisfa inoltre sia il principio di efficienza, in quanto le risorse improduttive non percepiscono alcun compenso, sia il principio di equità, perché è eticamente corretto che ciascuno partecipi alla distribuzione del prodotto sociale in ragione del suo contributo.

La conseguenza ultima di questa impostazione è che lo studio della distribuzione del reddito diventa lo studio dei mercati dei fattori perché è in essi che si formano i rispettivi prezzi e si determinano le quantità scambiate in base ad una domanda e ad un'offerta, in modo del tutto simmetrico a quanto avviene per le merci.

L'obiettivo finale dell'impostazione marginalista è mostrare, attraverso l'elaborazione di una teoria della domanda e dell'offerta dei fattori, che gli scambi volontari sui mercati dei fattori tra individui razionali ed uguali conducono ad un assetto distributivo che è efficiente e soddisfacente per tutti. È chiaro che con questi risultati, concetti come quello di salario di sussistenza o di sfruttamento del lavoro non hanno più ragione di esistere.

Questa impostazione in materia di distribuzione è stata dimostrata errata solo in tempi relativamente recenti per opera di un gruppo di economisti inglesi e italiani che hanno individuato nel concetto di produttività marginale del capitale e quindi nella misurabilità del contributo del capitale alla produzione sociale il punto debole di tutto l'edificio marginalista.

20.3 LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO NELL'ECONOMIA CAPITALISTICA

Oltre ai salari e ai profitti, vi sono altre forme di reddito che intervengono nella divisione del prodotto sociale.

La **rendita** è una forma di reddito cui spesso si riferiscono gli economisti classici: essa è percepita dai proprietari dei beni non riproducibili, come la terra e altre risorse naturali. I percettori di rendite non partecipano attivamente al processo produttivo, ma ricevono comunque una quota del sovrappiù per il solo fatto di essere proprietari di una risorsa che è limitata.

La prima articolata analisi della rendita si deve a David Ricardo. Egli suppone che esistano terre di diversa fertilità che, a parità di sementi e lavoro impiegati, forniscano diverse rese per ettaro, maggiori per le terre più fertili e minori per quelle meno fertili.

Assumiamo che ci siano tre tipi di terre adibite alla produzione di grano. La più fertile dà una resa di 100 quintali per ettaro, la seconda, in ordine di fertilità, di 70, la terza di 50. Il grano necessario come semente e come remunerazione del lavoro (sa-

**La rendita
è percepita
dai proprietari
dei beni
non riproducibili**

**Genesi
della rendita
differenziale**

lario in natura) è 40 quintali per ciascuna terra e rappresenta il capitale anticipato dai capitalisti per ettaro di terra.

Se si coltiva solo il primo tipo di terra, il saggio del profitto è del 150%, pari alla differenza tra la produzione e il capitale impiegato ($100 - 40$), diviso il capitale impiegato (40) (si osservi che in questo esempio prodotto e capitale sono costituiti dalla stessa merce, grano).

Se la domanda di grano aumenta e diviene necessario mettere a coltura terre del secondo tipo sulle quali si ottiene un saggio del profitto del 75% (lo si calcola facilmente: $(70 - 40) : 40 = 0,75$), gli imprenditori agricoli si mettono in concorrenza tra di loro per accaparrarsi le terre, scarse, del primo tipo, che sono più profittevoli, e si trovano costretti ad offrire ai proprietari delle terre più fertili una rendita pari alla differenza tra il profitto sulla terra più fertile e il profitto sulla terra del secondo tipo ($30 = 60 - 30$). A questo punto le due terre sono equiprofittevoli perché garantiscono entrambe lo stesso saggio del profitto; la maggior fertilità della prima terra viene dunque appropriata, attraverso il meccanismo della concorrenza, come rendita dai proprietari terrieri.

In base allo stesso meccanismo, se si deve mettere a coltura la terza terra, emerge una rendita anche sulla seconda terra pari a 20 e la rendita sul primo terreno sale a 50. La tabella seguente riassume questi risultati.

Tabella 20.1

Tipo di terra	Prodotto per ettaro	Capitale anticipato	Profitto lordo	Profitto — rendita (con 1ª terra coltivata)	Saggio di profitto netto	Profitto — rendita (con 1ª e 2ª terra coltivata)	Saggio di profitto netto	Profitto — rendita con 1ª, 2ª, 3ª terra coltivata)	Saggio di profitto netto
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
I	100	40	60	$60 - 0 = 60$	150%	$60 - 30 = 30$	75%	$60 - (30 + 20) = 10$	25%
II	70	40	30	0	0	$30 - 0 = 0$	75%	$30 - 20 = 10$	25%
III	50	40	10	0	0	0	0	$10 - 0 = 10$	25%

Legenda: colonna (4): profitto lordo = prodotto per ettaro — capitale anticipato per ettaro
 colonne (5), (7), (9): profitto netto = profitto lordo — rendita
 colonne (6), (8), (10): saggio di profitto = profitto netto/capitale anticipato

La rendita assoluta trae origine dalla disponibilità limitata di terre

La rendita che emerge mediante un meccanismo come quello qui illustrato è detta **rendita differenziale** e agisce come *detrazione del profitto*.

La rendita differenziale può coesistere anche con la **rendita assoluta**. Vediamo come.

Dopo aver messo a coltura tutte le terre di minor fertilità, la produzione di grano può risultare ancora insufficiente per soddisfare la domanda: si assiste in tal caso ad un incremento non transitorio del prezzo del grano e, a parità di costi, aumenta il saggio del profitto su tutte le terre coltivate. I capitalisti industriali, attratti dal più alto saggio del profitto dell'agricoltura tenta-

no di entrare nel settore agricolo disputando le terre agli imprenditori agricoli con l'offerta di una rendita anche sulle terre meno fertili. Il saggio del profitto in agricoltura si abbassa al livello di quello vigente nell'industria e i proprietari dei vari tipi di terra, anche di quelle meno fertili, percepiscono tutti una rendita. La diversa fertilità delle terre è l'origine della rendita differenziale, la loro disponibilità limitata è l'origine della rendita assoluta.

Al giorno d'oggi il concetto di rendita ricardiana può apparire superato se applicato ai suoli agricoli; ma è tutt'ora significativo se riferito ad altri fenomeni vicini alla nostra esperienza. Si pensi al fenomeno dell'inurbamento di larghi strati della popolazione, che ha reso sempre più limitata la disponibilità di abitazioni nelle città con un conseguente forte rialzo nei loro prezzi e nel valore degli affitti a tutto vantaggio dei proprietari. Questi alti guadagni, imputabili all'aumento della domanda in condizioni di scarsità strutturale dell'offerta, hanno natura di rendita, la quale non incide però direttamente sui profitti ma sui salari reali dei lavoratori. Ha anche riflessi indiretti sui profitti, in quanto spinge i lavoratori a chiedere continui adeguamenti salariali.

Esistono altri tipi di reddito che sono spesso assimilati alle rendite in quanto sfuggono alla logica del mercato capitalistico: ad esempio la rendita finanziaria e la rendita commerciale, che rendite non sono.

Nell'esperienza italiana, all'interno delle imprese l'autofinanziamento e la raccolta di capitale di rischio sul mercato hanno poco peso rispetto al totale dei mezzi di finanziamento e l'indebitamento delle imprese presso il sistema bancario ha toccato nel recente passato picchi assai elevati. In Italia il mercato bancario è un mercato molto protetto, in cui la concorrenza è assai scarsa; ciò ha condotto a costi dell'intermediazione finanziaria assai elevati se raffrontati con quelli di altri paesi europei. L'ampia differenza tra gli interessi che le banche pretendono dai propri clienti e gli interessi che pagano sui depositi rappresenta i profitti lordi del settore bancario e riflette le condizioni fortemente oligopolistiche entro cui le banche operano. I profitti delle banche rappresentano certamente una decurtazione dei profitti delle imprese e sono il risultato, dunque espressione, di un rapporto conflittuale all'interno del capitale tra la sua componente industriale e quella finanziaria.

Anche per i guadagni del settore commerciale l'impiego del termine rendita appare improprio. Questi guadagni sono dati dalla differenza tra i prezzi al consumo e i prezzi all'ingrosso, questi ultimi essendo i prezzi delle merci al produttore. I prezzi al consumo comprendono i costi per l'intermediazione commerciale e le spese per la distribuzione delle merci e più sono bassi più elevato è il salario reale dei lavoratori.

Alti margini di intermediazione commerciale hanno anche riflessi indiretti per i profitti industriali. Se i lavoratori intraprendono rivendicazioni salariali per compensare l'aumento dei prez-

**Come nasce
la rendita urbana**

**I profitti delle
banche e del
commercio sono
talvolta assimilati
a rendite**

**I redditi degli
artigiani e dei
coltivatori diretti**

zi al consumo, le imprese, per ragioni spesso di concorrenza internazionale, non possono sempre scaricare sui prezzi gli aumenti di salario monetario, e vedono contrarsi inevitabilmente i propri profitti. I profitti del commercio incidono pertanto in parte sul salario reale e in parte sui profitti, e come tali rappresentano una decurtazione del sovrappiù prodotto dai lavoratori e dai capitalisti industriali.

Esistono infine altre forme di reddito, spesso riconducibili a situazioni precapitalistiche, come i redditi degli artigiani e dei coltivatori diretti. Questi redditi sono il risultato di produzioni materiali e pertanto rappresentano un contributo positivo al sovrappiù.

Altri tipi di reddito da lavoro autonomo, come i guadagni dei professionisti, possono rappresentare invece una decurtazione del sovrappiù.

Su tutti i vari tipi di reddito esaminati agisce poi l'imposizione fiscale dello Stato. Parte degli introiti fiscali serve per pagare gli stipendi ai dipendenti pubblici. Sul piano puramente contabile sembra fuor di dubbio che tali redditi rappresentino una sottrazione al sovrappiù e, da un punto di vista sociale, l'eccesso e l'inefficienza di una parte della burocrazia statale avvalora questa impressione.

Se tuttavia la Pubblica Amministrazione non producesse certi servizi, i settori produttivi potrebbero farne a meno o dovrebbero provvedervi autonomamente? Pensiamo alla magistratura, alla scuola, all'ordine pubblico, per non parlare di tutte le opere infrastrutturali pubbliche, dalle strade alle ferrovie.

La stessa questione si può porre anche per certi servizi del terziario avanzato. Alcuni assumono il significato di sottrazione dal sovrappiù; altri di servizi direttamente produttivi. Si pensi alle società di servizi, di factoring, di leasing, di consulenza industriale, ad alcune funzioni di controllo e di progettazione tipiche dell'attività imprenditoriale; come tali i redditi che da essi derivano sono un contributo positivo al sovrappiù.

**I redditi della
Pubblica
Amministrazione**

Considerazioni analoghe valgono anche per una parte della Pubblica Amministrazione perché, a motivo delle complesse modalità di funzionamento della società moderna, certi servizi sono un supporto necessario per lo svolgimento dell'attività produttiva. L'azione dello Stato incide fortemente sulla distribuzione del reddito anche attraverso il sistema fiscale e contributivo. Esso infatti preleva reddito ai cittadini per fronteggiare le spese relative all'erogazione dei servizi pubblici e al tempo stesso gira, sotto forma di trasferimenti, una parte del prelievo fiscale a classi sociali diverse da quelle sulle quali ha eseguito il prelievo e dunque la distribuzione del reddito dopo l'intervento dello Stato può risultare assai diversa da come era in origine.

Un'ultima osservazione prima di passare all'esame di alcuni dati statistici sull'economia italiana.

L'attenzione che si pone nell'analizzare le diverse destinazioni del

reddito sociale ai profitti, ai salari, alle rendite, è dovuta al fatto che nella teoria economica c'è sempre stata la tendenza a stabilire un legame diretto tra tipi di reddito e tipi di spesa: profitti → investimenti, salari → consumi di sussistenza, rendite → consumi di lusso.

Questa relazione tra tipo di reddito e tipo di spesa era assai rilevante ai fini del processo di accumulazione in quanto si riteneva che solo i profitti fossero utili a questo scopo, perché gli altri redditi mai si sarebbero convertiti in investimenti.

La realtà odierna è diversa. Seppure un legame come quello esemplificato certamente ancora sussista, l'elemento di differenza è che oggi una quota più o meno grande di qualsiasi tipo di reddito, profitto, salario, rendita o altro ancora, con l'esclusione dei redditi minimi di pura sussistenza, è risparmiata. D'altro canto, lo sviluppo del sistema creditizio consente alle imprese una politica di investimento non vincolata ai profitti conseguiti.

In un simile contesto la necessità di classificare i redditi in relazione ai modi di spesa diviene meno urgente. Altri criteri possono emergere, come la distribuzione personale, per nuclei familiari, per condizione professionale e altri ancora.

20.4 PROFITTI, SALARI E RENDITE NELL'ECONOMIA ITALIANA

Il modo più immediato di considerare il processo distributivo è esaminare come il reddito prodotto si ripartisce tra la quota che va ai lavoratori dipendenti e la quota che va agli imprenditori capitalisti e ai lavoratori autonomi. Questo tipo di ripartizione è definita **distribuzione primaria**, perché ha origine nel momento della produzione dei beni e servizi. Nel sistema di contabilità nazionale italiano (SEC; si veda il capitolo 15), le informazioni sulla distribuzione primaria si ricavano dai primi tre conti.

La distinzione statistica tra reddito attribuito ai lavoratori dipendenti e "altri redditi" non è quella "classica" tra salari e profitti, in quanto i redditi non da lavoro dipendente (il risultato lordo di gestione nei primi tre conti del SEC) comprendono sì i profitti in senso stretto, ma includono anche i redditi da lavoro autonomo, le rendite, gli interessi e tutte le forme di reddito diverse da salari e stipendi.

La figura 20.1 mostra l'andamento della quota dei redditi da lavoro dipendente dal 1951 al 1985. Come si può notare, la quota dei redditi da lavoro dipendente si è accresciuta in modo sensibile; è passata da poco meno del 50% nei primi anni Cinquanta a valori vicini al 70% negli ultimi anni, con una stasi tra il 1963 e il 1970 (gli anni successivi alla crisi del 1963) e tra il 1976 e il 1985, periodo di forte aumento della disoccupazione.

La crescita assai elevata della quota dei redditi da lavoro dipendente non significa necessariamente un analogo aumento dei salari individuali.

La distribuzione
primaria

L'andamento
della quota
del reddito
da lavoro
dipendente
sul RNN

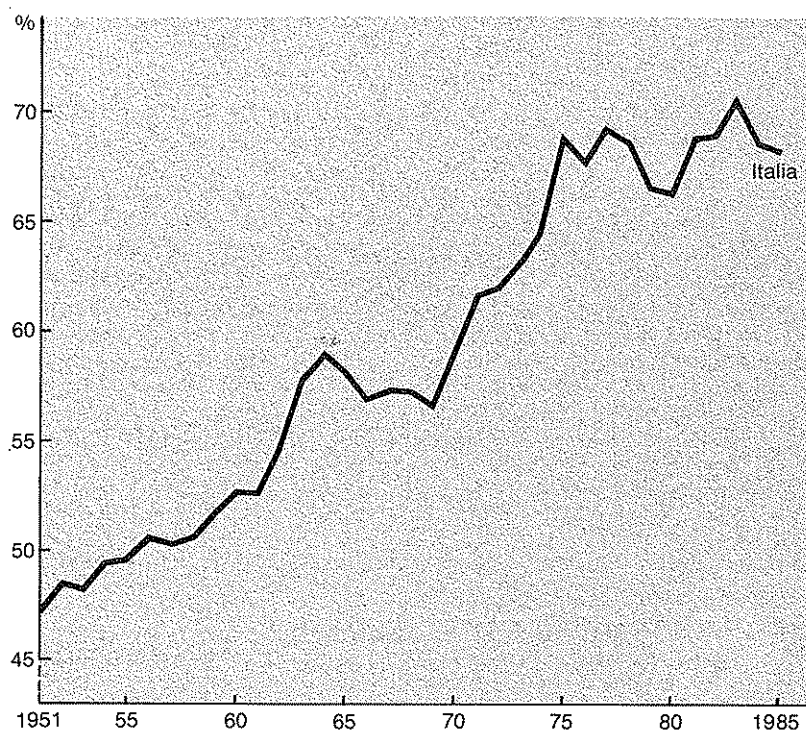


Fig. 20.1 - Andamento percentuale dei redditi da lavoro dipendente (lordi) sul reddito nazionale netto al costo dei fattori dal 1951 al 1985.⁽¹⁾

In primo luogo il reddito da lavoro dipendente differisce dal salario individuale perché comprende le imposte dirette e le trattenute previdenziali a carico dei lavoratori e gli oneri sociali pagati dagli imprenditori (si tratta dei contributi per malattia, disoccupazione, pensione, e altro ancora).

Poi, nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta, è mutata la composizione degli occupati. Il numero dei lavoratori dipendenti sul totale degli occupati si è elevato in misura notevole, e ciò spiega una parte della crescita del monte salari e stipendi, e quindi della quota. Inoltre è mutata la composizione settoriale dell'occupazione: si è verificato un massiccio spostamento di lavoratori dall'agricoltura verso altri settori in cui le remunerazioni risultavano (e sono tuttora: si veda la tabella 20.3 più avanti) superiori a quelle dell'agricoltura.

Dal 1951 al 1983 i contadini proprietari sono diminuiti di quattro milioni e mezzo di unità mentre sono aumentati di oltre quattro milioni gli impiegati e i lavoratori autonomi. Nello stesso periodo i salariati agricoli sono diminuiti di un milione e mezzo di unità e quelli extra-agricoli di oltre due milioni e mezzo.

⁽¹⁾ Fonte: ISTAT, *Annuario di Contabilità Nazionale*, Roma, 1983; BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, 1985.

La quota è aumentata anche per il peso crescente degli impiegati sugli operai e dei lavoratori in età media, 30-50 anni, rispetto ai giovani e agli anziani, dato che i lavoratori nelle età centrali hanno retribuzioni superiori a quelle dei gruppi estremi.

L'andamento della quota del reddito da lavoro dipendente registrato in Italia non è dissimile da quello verificatosi in altri paesi della comunità economica europea, come si può osservare nella figura 20.2. In essa spiccano le posizioni del Regno Unito e della Grecia. Il primo paese, di più antica industrializzazione rispetto agli altri rappresentati nella figura, presenta un andamento stazionario della quota dei salari e stipendi, ma con valori sempre superiori a quelli degli altri paesi; solo negli ultimi anni si è manifestato un accorciamento delle distanze. Il secondo paese, la Grecia, che solo da pochi anni fa parte della comunità economica europea, al pari degli altri paesi presenta un andamento crescente della quota dei salari e stipendi, ma con valori largamente inferiori: al 1980 la sua quota era del 40% contro valori compresi tra il 65% e il 70% degli altri paesi. Questo distacco è comprensibile in quanto la Grecia ha una percentuale di lavoratori dipendenti sul totale degli occupati di poco più del 40% contro, ad esempio, un 71% dell'Italia (dati del 1977).

La tabella 19.2 disaggrega gli "altri redditi" e mostra il loro andamento per quote tra il 1961 e il 1982. Gli "altri redditi" sono costituiti dai redditi da capitale delle famiglie (che comprendono le rendite (affitti), gli interessi sulle attività finanziarie a reddito fisso e i dividendi sulle azioni possedute), dal risparmio delle società (in pratica i profitti non distribuiti al netto degli ammortamenti), dai redditi imprenditoriali, dalle imposte sulle società, dai redditi da capitale e impresa della Pubblica Amministrazione.

**Come si
disaggrega
il reddito
non da lavoro
dipendente**

Tabella 20.2 - DISTRIBUZIONE DEL REDDITO NAZIONALE NETTO (RNN)
AL COSTO DEI FATTORI

ANNI	Salari lordi : RNN c.f. (1)	Redditi imprendi- toriali : RNN c.f. (2)	Redditi da capitale famiglie : RNN c.f. (3)	Risparmio netto società : RNN c.f. (4)	Imposte sul reddito società : RNN c.f. (5)	Redditi da capitale e impresa PA : RNN c.f. (6)	Interessi sul debito pubblico : RNN c.f.* (7)
1961	52,8	38,9	3,3	3,5	2,6	0,7	- 1,8
1965	58,1	35,3	3,3	1,9	2,2	0,7	- 1,5
1970	59,3	33,5	4,5	1,8	1,9	1,2	- 2,2
1975	68,9	27,4	7,7	-2,4	2,1	1,1	- 4,8
1980	66,2	26,6	10,0	1,0	2,3	1,4	- 7,5
1981	68,8	24,0	12,0	-0,1	2,7	1,4	- 8,8
1982	69,1	24,3	13,2	-0,5	2,9	1,3	-10,3
1983	71,4	22,4	14,3	-1,8	3,7	1,3	-11,3
1984	68,7	**	**	**	**	**	-11,8
1985	68,2	**	**	**	**	**	-11,4

* Gli interessi sul debito pubblico hanno segno meno perché già compresi nei redditi da capitale delle famiglie in colonna (3).

** Dato non disponibile.

Fonte: ISTAT, *Annuario di Contabilità Nazionale*, Roma, 1984; Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Appendice, 1985.

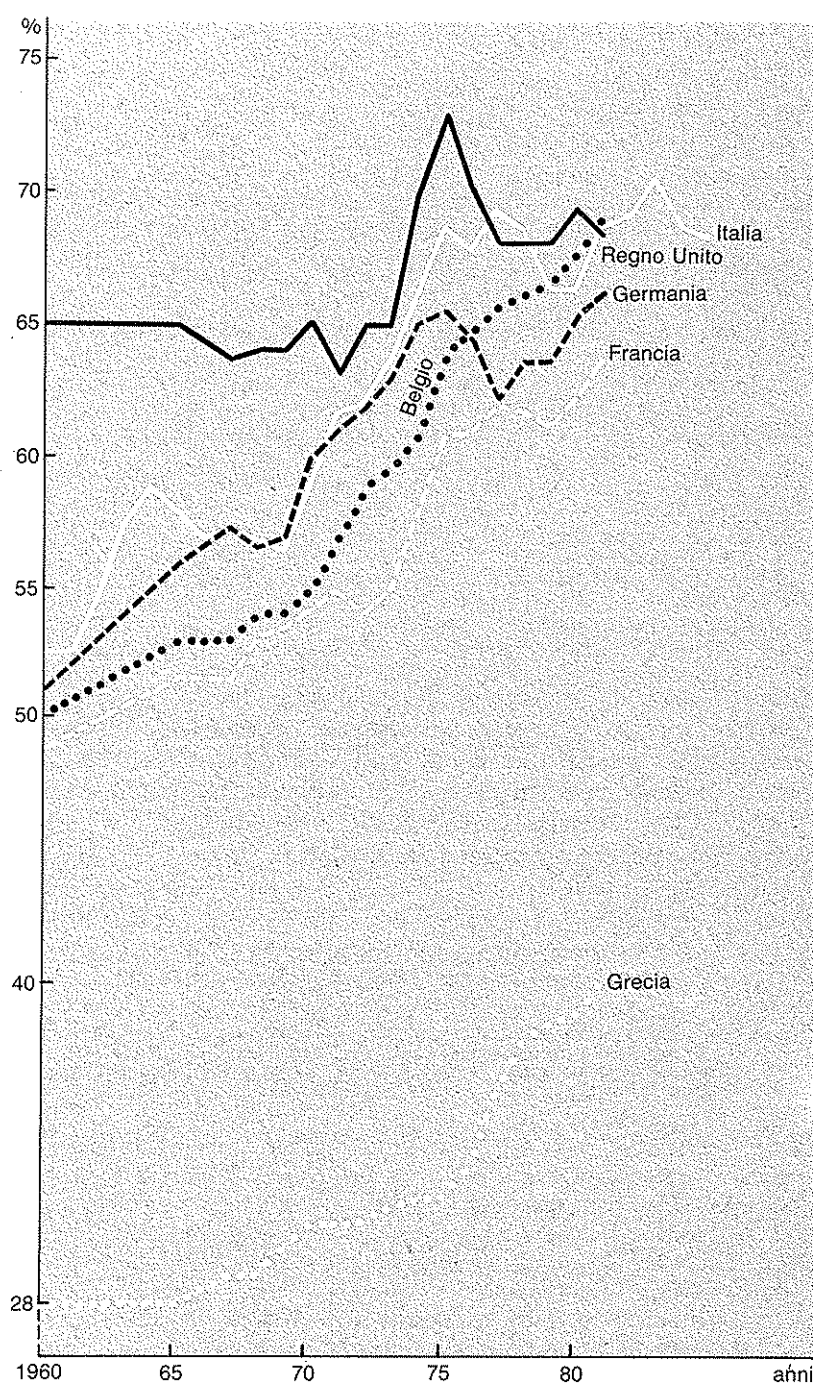


Fig. 20.2 - Confronti internazionali della quota dei redditi da lavoro dipendente (lordi) sul RN netto al costo dei fattori per alcuni paesi della Comunità Europea.⁽²⁾

⁽²⁾ Fonte: ISTAT, *Annuario di Contabilità Nazionale*, Roma, 1983.

La tabella mette in evidenza (colonna 7) anche gli interessi sul debito pubblico che sono già compresi nella colonna 3. Si può osservare un declino dei redditi imprenditoriali, dal 38,9% del 1961 al 22,4% del 1983, opposto alla variazione della quota dei salari e stipendi; una crescita sostenutissima dei redditi da capitale delle famiglie, dovuti alla crescita degli interessi percepiti sui titoli di Stato (colonna 7) a cui, negli ultimi anni, le famiglie hanno accordato la loro preferenza come forma di impiego del proprio risparmio (si veda il capitolo 18, paragrafo 7). La quota del risparmio delle società è decrescente e per alcuni anni anche negativa. Stabile appare la quota delle imposte sulle società e dei redditi da capitale e impresa della Pubblica Amministrazione.

Sempre dedicata al reddito da lavoro dipendente è la tabella 20.3. I dati in essa contenuti sono molto interessanti, perché consentono una prima analisi delle disuguaglianze tra le retribuzioni nei diversi settori. Nell'agricoltura le retribuzioni lorde sono sotto il livello medio; quelle dell'industria sono vicine al valor medio e sono rimaste stazionarie. Di poco superiori alla media sono le retribuzioni nei servizi; ma mentre in quelli destinabili alla vendita vi è una tendenza alla riduzione dello scarto (da 1,13 a 1,02), in quelli non destinabili alla vendita la tendenza è opposta. Si osservi infine il netto divario delle retribuzioni del "credito e assicurazioni" rispetto a tutte le altre, nonostante l'accorciamento delle distanze negli ultimi anni.

La "distanza"
tra le retribuzioni
dei lavoratori
dipendenti

Tabella 20,3 - RETRIBUZIONI LORDE SETTORIALI PER ADDETTO
IN % SUL VALORE MEDIO

SETTORI	1975	1980	1985
Agricoltura	0,66	0,71	0,72
Industria	0,96	0,98	0,95
Servizi destinabili alla vendita	1,13	1,07	1,02
Credito e Assicurazioni	2,39	1,93	1,84
Servizi non destinabili alla vendita	1,05	1,05	1,12
Amministrazione pubblica	1,17	1,15	1,25
Media	1,00	1,00	1,00

Fonte: Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Appendice*, 1984 e 1985.

Fino a questo momento non siamo riusciti ad individuare i profitti dell'attività imprenditoriale. La tabella 20.2 ci forniva infatti indicazioni sui redditi imprenditoriali che comprendevano anche redditi da lavoro autonomo e rendite.

La tabella 20.4 presenta costi e profitti dell'industria in senso stretto. Il risultato lordo di gestione che in essa compare è ancora un aggregato spurio, che al suo interno comprende tra l'altro anche rendite e interessi; l'aver ristretto l'attenzione all'indu-

Tabella 20.4 - COSTI E PROFITTI NELL'INDUSTRIA IN SENSO STRETTO
(composizione percentuale)

ANNI	Redditi da lavoro dipendente	Risultato lordo di gestione	Valore aggiunto al c.f.	Valore input	Valore produzione	Quota dei profitti sui costi	Prezzi della produzione	Prezzi dei fattori
1975	37,7	14,2	52,6	47,4	100	17,5	100	100
1980	30,9	19,6	50,5	49,5	100	24,3	220	233
1985	31	19,8	50,8	49,2	100	24,6	406	436

Fonte: Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Appendice*, 1984 e 1985.

stria in senso stretto può avvicinare quel risultato lordo di gestione ai profitti "veri". Si osservi che il risultato lordo sul valore della produzione è cresciuto dal 14,2% al 19,8% e parallelamente è aumentata la quota dei profitti sui costi; inoltre che il prezzo della produzione è cresciuto meno del prezzo dei fattori (degli input materiali e del lavoro). Questo significa che l'aumento della quota dei profitti sui costi è dovuto ad un accrescimento della produttività del lavoro, confermato dalla prima colonna, in cui si osserva una diminuzione del costo del lavoro in percentuale del valore della produzione, in un periodo in cui i redditi reali dei lavoratori sono rimasti quasi invariati.

La distribuzione
secondaria
del reddito

Finora ci siamo occupati della distribuzione primaria del reddito. La Pubblica Amministrazione attraverso le imposte preleva reddito che fa rifluire alle famiglie e alle imprese sotto forma di trasferimenti e di servizi (tabella 20.5). La distribuzione del reddito che risulta dopo l'intervento dello Stato è detta **distribuzione secondaria**.

Tabella 20.5 - REDDITO DISPONIBILE DELLE FAMIGLIE
(miliardi di lire correnti e composizione percentuale)

	1975	1980	1985
Retribuzioni lorde	51.300 (44,3)	137.238 (43,8)	275.816 (41,3)
Risultato lordo di gestione	40.431 (34,9)	103.601 (33,4)	199.300 (29,9)
Interessi effettivi netti	1.330 (1,4)	12.197 (3,9)	41.700 (6,3)
Prestazioni sociali	21.693 (18,8)	58.250 (18,6)	145.250 (21,8)
Altre voci	765 (0,6)	1.136 (0,3)	5.200 (0,7)
<i>Totale reddito lordo prima delle imposte e contributi</i>	<i>115.519 (100)</i>	<i>313.339 (100)</i>	<i>667.266 (100)</i>
Meno:			
— imposte dirette	6.658 (5,7)	32.435 (10,3)	85.700 (12,8)
— contributi sociali	2.927 (2,7)	11.359 (3,7)	27.624 (4,2)
<i>Reddito lordo disponibile</i>	<i>105.934 (91,6)</i>	<i>269.505 (86)</i>	<i>553.942 (83)</i>

Fonte: Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Appendice*, 1984 e 1985.

Le famiglie incamerano redditi da lavoro dipendente, redditi di lavoro autonomo, imprenditoriali, da capitale. Su questi redditi interviene lo Stato, decurtandoli attraverso l'imposizione diretta e i contributi sociali, e aumentandoli con le prestazioni sociali, cioè effettuando trasferimenti in natura e in moneta alle famiglie a titolo di pensioni, cure mediche, servizi di istruzione e altro.

Il reddito lordo delle famiglie è sempre più alimentato dalla percentuale di interessi, essenzialmente interessi sul debito pubblico, che passano dall'1,4% al 6,3%, e dalle prestazioni sociali, dal 18,8% al 21,8%; come quota, queste due voci passano dal 20,2% al 28,1%.

È aumentato il peso dello Stato anche dal lato del prelievo, che dall'8,4% nel 1975 passa al 17% nel 1985 con una riduzione del reddito lordo disponibile dopo le imposte rispetto al 1975 (da 91,6 a 83).

Quanto abbiamo finora visto, poco ci ha detto sul grado di disuguaglianza esistente nella distribuzione del reddito e sull'ammontare delle diverse quote di reddito che affluiscono alle classi sociali.

Indicazioni sul grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito si ricavano dall'esame della **distribuzione personale del reddito**, cioè dalla ripartizione del reddito, qualunque sia la sua origine, per individui e famiglie. La maggiore fonte di informazioni statistiche su questo problema è un'indagine che la Banca d'Italia svolge annualmente intervistando un campione di circa cinquemila famiglie, scelto in modo tale da essere rappresentativo di tutte le famiglie italiane. La figura 20.3, che si riferisce al 1984, indica, per vari livelli di reddito, la percentuale di famiglie che lo percepiscono. Se il reddito fosse distribuito in modo uguale, il grafico sarebbe costituito da un'unica colonna alta fino al 100% in corrispondenza del reddito medio: essa indicherebbe appunto che tutte le famiglie hanno le stesse entrate. La disuguaglianza nella distribuzione si osserva dal maggior affollamento nelle classi di reddito più basse (sotto i venti milioni la percentuale delle famiglie è del 54,5%). A destra del grafico, per i redditi più elevati, notiamo una coda più lunga relativa a quelle famiglie, in numero ridotto, che percepiscono redditi elevati.

La struttura dei salari e delle pensioni influenza in modo rilevante il grado di disuguaglianza del sistema economico, perché i redditi da lavoro dipendente rappresentano una quota elevata del reddito nazionale. La distribuzione dei redditi personali è oggi diversa che nel passato. Un tempo la forma era simile ad uno scivolo, con un'elevata percentuale di redditi bassi, ma superiori ai minimi attuali, e poi redditi alti. In tempi più recenti la forma è diventata quella della figura 20.3, con alla base un numero di pensionati con bassi guadagni, di donne in

**Le informazioni
che fornisce
la distribuzione
personale
del reddito**

**La disuguaglianza
nella distribuzione
personale
del reddito**

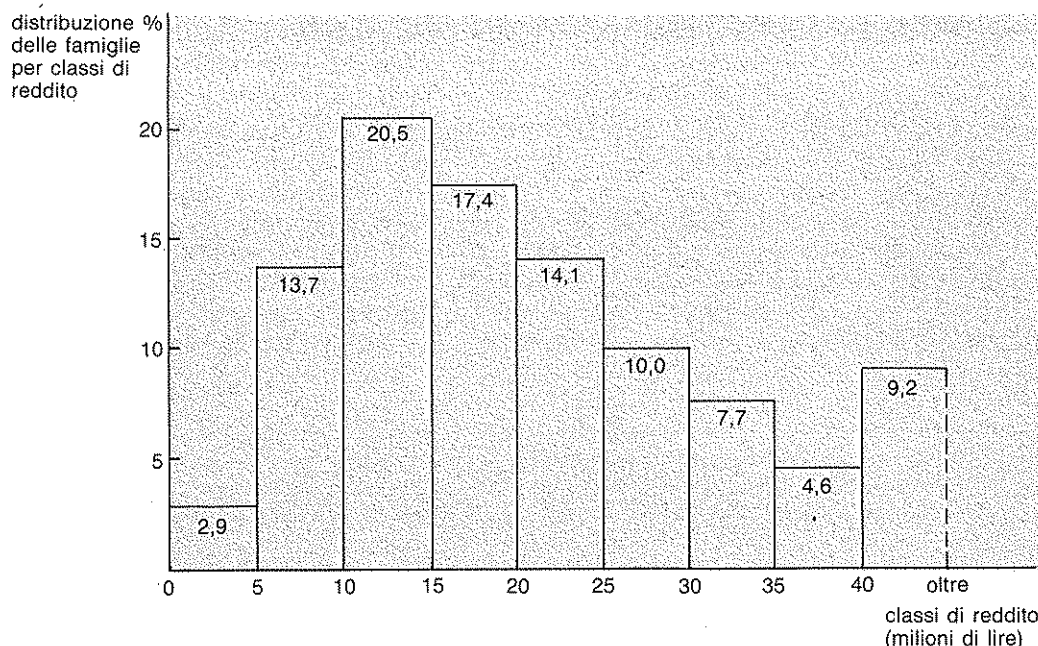


Fig. 20.3 - L'istogramma rappresenta la distribuzione percentuale delle famiglie (asse verticale) per classi di reddito in milioni di lire (asse orizzontale) per il 1984. Il 51,6 delle famiglie ha un reddito compreso tra i 5 e i 20 milioni di lire.⁽³⁾

occupazioni generiche, di lavoratori a tempo parziale e poi una fascia più numerosa di individui a ridosso del reddito medio.

**Cresce
l'importanza
del settore
pubblico nella
distribuzione
familiare
del reddito**

Abbiamo già visto l'importanza dell'intervento pubblico nel determinare la distribuzione personale del reddito; essa emerge anche dalle figure 20.4 e 20.5, nelle quali è indicata la composizione percentuale del reddito per fonte, distinguendo tra i redditi da lavoro, da capitale, misti e da trasferimenti. Si osservi come ai livelli più bassi predominino i redditi da trasferimento, e come questo fenomeno si sia accentuato tra il 1974 e il 1984. Nel periodo considerato è pure aumentato il peso dei redditi da capitale (essenzialmente interessi) per le fasce più elevate di reddito.

La tabella 20.6 mostra la distribuzione del reddito familiare in base alla posizione professionale del capofamiglia nel 1984 e nel 1974. La tabella va letta osservando le colonne (3), (6) e (7). Se, ad esempio, nella colonna (3) della tabella 20.6 la prima cifra fosse zero, la quota di reddito del lavoro dipendente sarebbe uguale alla quota di famiglie il cui capofamiglia è lavoratore dipendente; un numero positivo ci dice di quanto la quota perce-

⁽³⁾ Fonte: BANCA D'ITALIA, *Bollettino statistico*, 3/4 - 1985.

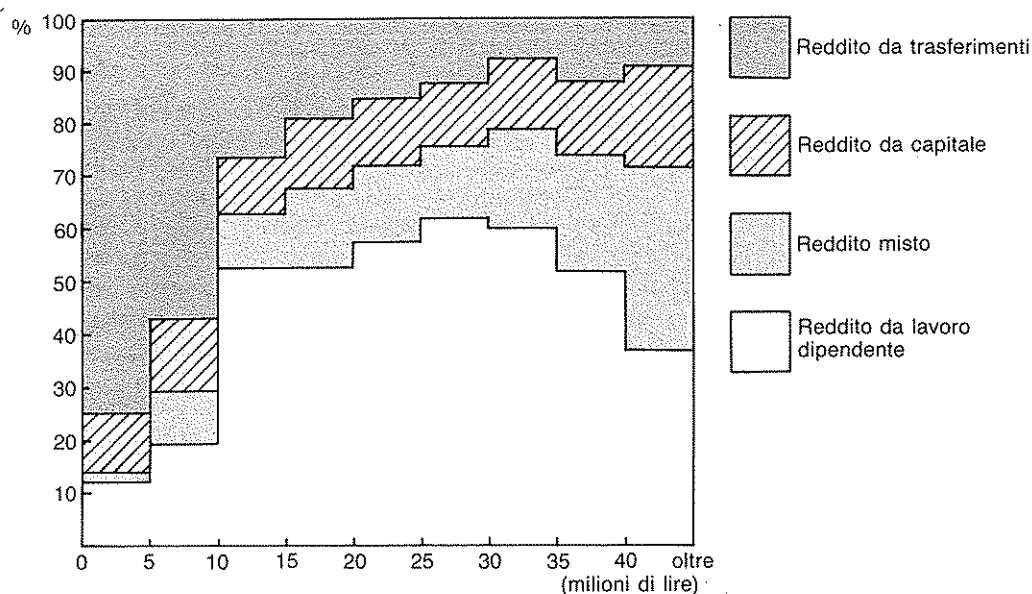


Fig. 20.4 - Struttura del reddito familiare nel 1984 (dati percentuali) per classi di reddito. In media il 50% del reddito delle famiglie (del campione) proviene da lavoro dipendente, il 19% è reddito misto (profitti e lavoro autonomo), il 14,5% è reddito da capitale (interessi, affitti, dividendi distribuiti, ...), il 16,5% è reddito da trasferimenti (pensioni e altre prestazioni assimilate).⁽⁴⁾

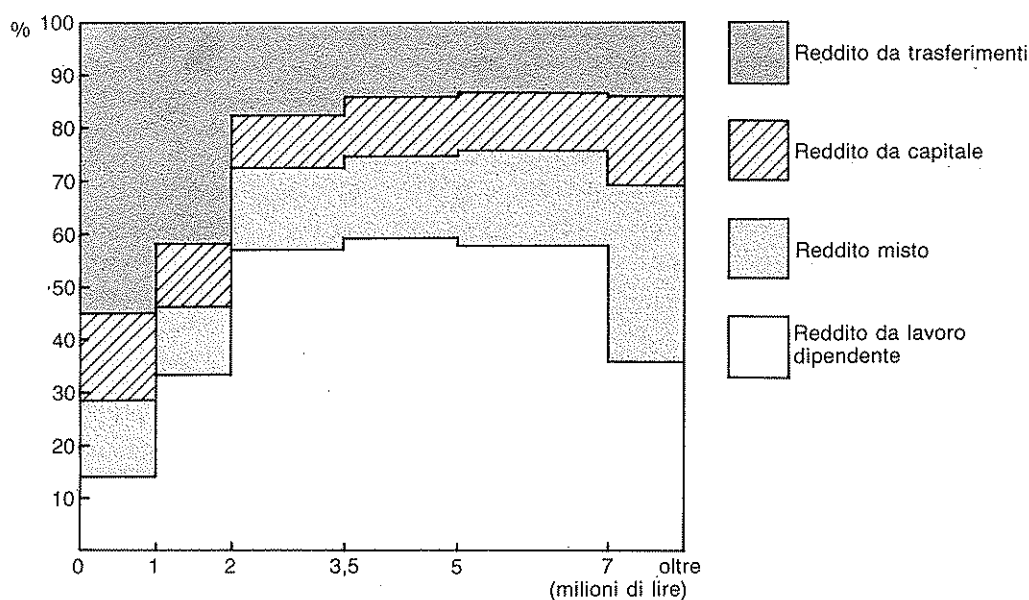


Fig. 20.5 - Struttura del reddito familiare nel 1974 per classi di reddito. In media il 48,7% del reddito delle famiglie proviene da lavoro dipendente, il 21,4% è reddito misto, il 12,1% è reddito da capitale, il 17,8% è reddito da trasferimenti.⁽⁴⁾

⁽⁴⁾ Fonte: BANCA D'ITALIA, *Bollettino statistico*, 3/4 - 1985 e 3/4 - 1975.

Tabella 20.6 - DISTRIBUZIONE DEL REDDITO FAMILIARE PER CONDIZIONE PROFESSIONALE DEL CAPOFAMIGLIA, 1974, 1984 (rapporti di composizione)

	1984			1974			
	(1) Distribuzione di famiglie	(2) Quota di reddito	(3) (= (2) - (1))	(4) Distribuzione di famiglie	(5) Quota di reddito	(6) (= (5) - (4))	(7) (= (3) - (6))
Lavoro dipendente	51,4	54,3	2,9	51,7	54,8	3,1	-0,2
Lavoro autonomo	19,2	26	6,8	20,8	24,5	3,7	+3,1
In condizione non professionale	29,4	19,8	-9,6	27,5	20,7	-6,8	+2,8
Somma in valore assoluto degli scostamenti colonne (3) e (6)			19,3			13,6	

Fonte: Banca d'Italia, *Bollettino statistico*, n. 3-4 del 1975 e 1985.

pita del reddito supera la quota di quel tipo di famiglie sul totale.

Nella tabella 20.6 osserviamo che tra il 1974 e il 1984 le famiglie con capofamiglia lavoratore autonomo hanno guadagnato posizioni mentre quelle con capofamiglia in condizione non professionale hanno perso posizioni (colonna (7)), con il risultato di aumentare l'indice di diseguaglianza (19,3 al 1984 contro 13,6 al 1974).

Le statistiche ufficiali non consentono un accertamento diretto delle quote di reddito che affluiscono alle diverse classi sociali. La tabella 20.7 rappresenta un tentativo di colmare questa lacuna delle rilevazioni ufficiali. In essa si può osservare che gli operai, che rappresentano (1982) il 49% della popolazione attiva, percepiscono una quota del reddito del 31,3%; rispetto al 1971 la loro posizione è migliorata e il rapporto di disegua-

Tabella 20.7 - LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO AL 1971 E 1982 PER CATEGORIE SOCIALI (composizione percentuale)

	1971			1982		
	Numero % (1)	Reddito % (2)	Rapporto di diseguaglianza (3)=(2):(1)	Numero % (4)	Reddito % (5)	Rapporto di diseguaglianza (6)=(5):(4)
I Operai	51,9	30,2	0,58	49,0	31,3	0,63
II Impiegati	19,5	31,1	1,60	23,0	26,1	1,13
III Lavoratori autonomi	26,7	23,6	0,88	25,7	28,5	1,10
IV Dirigenti ed altri	1,9	15,1	7,95	2,3	14,1	6,13
Indice globale di diseguaglianza			11,01			8,99

Fonte: P. Sylos Labini, *Le classi sociali negli anni '80*, Laterza, Bari, 1986.

gianza a loro riferito (il rapporto tra le due quote) si è avvicinato all'unità, pur restandone largamente al di sotto. Migliora anche la posizione relativa dei lavoratori autonomi, mentre peggiora quella degli impiegati e dei dirigenti. Nel periodo considerato la disegualianza è comunque diminuita, perché l'indice globale di disegualianza si è ridotto, come si legge nella tabella 20.7).

I LAUTISSIMI PROFITTI DELLE "POVERE" BANCHE*

APPROFONDIMENTO

Nel rispondere alle domande poste nell'inchiesta dello scorso numero di *Successo*, i banchieri interpellati hanno lealmente e doverosamente fatto quadrato intorno al sistema bancario, del quale hanno illustrato le insostituibili funzioni ed i meriti e di cui hanno narrato le recenti vicissitudini, respingendo come superficiali o faziose le critiche che ad esso vengono mosse. Sulla questione dell'entità e della crescita dei profitti delle banche si è, prevedibilmente, detto poco o nulla. L'elevato prezzo dei bancari è stato attribuito soprattutto ai costi elevati del lavoro, ai vincoli posti alla composizione dell'attivo, a particolari situazioni di mercato. La tesi che i profitti del sistema sono venuti crescendo in misura tale da far pensare alla manifestazione di una rendita consentita da circostanze istituzionali, è stata esplicitamente e autorevolmente contestata sulla rivista *Banche e Banchieri*. Si argomenta che "l'attività creditizia non può ragionevolmente essere attuata a prezzi politici, ossia sotto costo e quindi in perdita", e si ripete che l'aumento dei costi, la disciplina delle riserve obbligatorie e il collocamento coatto di titoli nel portafoglio e nelle riserve speciali sono la causa dell'ampio divario fra i tassi; si citano inoltre le ultime relazioni della Banca d'Italia per mostrare che l'utile unitario delle banche, riferito al totale dell'attivo, si è venuto riducendo negli scorsi anni.

Senza alcuna pretesa di contribuire al grande dibattito sulla funzione della banca nel passato, nel presente e nel futuro, conviene esaminare, sul punto specifico dei profitti, i pochi dati disponibili, alcuni dei quali sono elaborati (in parziale aggiornamento di un precedente lavoro che si arrestava al 1971) e riportati in tabella. In questa tabella viene posta a confronto la dinamica di alcune grandezze, per il periodo 1964-73, nel settore agricolo, nei rami del settore industriale, nei rami del settore terziario, che tutti insieme compongono il cosiddetto settore privato dell'economia. Il settore bancario non figura esplicitamente, ma è parte prevalente del ramo "Credito e assicurazioni". Le elaborazioni sono compiute sui dati di contabilità nazionale (e su quelli di occupazione) che ogni anno ci offre il patrio Istituto di statistica: chi eccepisce alla validità di essi è tenuto a suggerire le correzioni necessarie.

* Lettura di L. SPAVENTA, tratta da P. ALBANI (a cura di), *L'andamento dei profitti nello sviluppo economico italiano*. F. Angeli, Milano, 1980, pp. 167-171.

ANDAMENTO DEI REDDITI IN ITALIA, 1964-1973

Settori	Variazioni percentuali 1964-1973						Quota dei redditi non da lavoro sul totale dei redditi non da lavoro del settore privato		Redditi da lavoro per occupato (ind. manifatt. = 100)	
	Prezzi relativi dei settori	Redditi non da lavoro			Redditi da lavoro					
		Totali (in termini reali)	Per unità di prodotto	Quota sul reddito del settore	Per unità di prodotto	Per occupato (in termini reali)				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	1964 (7)	1973 (8)	1964 (9)	1973 (10)	
Agricoltura, foreste ecc.	+ 1,7	- 4,7	+ 27,5	- 18,5	+ 79,1	+ 104,9	26,0	19,7	39,4	47,5
Industrie estrattive	- 5,3	+ 43,3	+ 62,6	+ 12,4	+ 37,6	+ 50,1	1,0	1,2	104,3	92,0
Industrie manifatturiere	- 6,9	+ 15,4	- 2,0	- 31,6	+ 53,8	+ 70,2	22,7	20,8	100,0	100,0
Elettricità, gas, acqua	- 29,5	+ 23,8	- 6,4	- 13,5	+ 19,9	+ 23,5	4,9	4,9	294,7	213,7
Costruzioni	+ 27,8	+ 70,4	+ 130,6	+ 17,4	+ 80,6	+ 58,9	11,5	15,6	71,3	66,6
Commercio e pubblici esercizi	- 6,8	+ 25,1	+ 12,2	- 21,5	+ 56,8	+ 55,3	18,2	18,1	96,4	87,9
Trasporti e comunicazioni	- 5,8	- 29,7	- 35,3	- 55,2	+ 52,9	+ 45,1	2,9	1,6	181,0	154,4
Credito e assicurazioni	+ 23,8	+ 120,2	+ 99,7	+ 5,0	+ 86,4	+ 73,3	5,4	9,5	293,6	298,8
Professioni e servizi vari	+ 16,0	+ 45,8	+ 37,9	- 22,5	+ 93,7	+ 79,8	7,4	8,6	72,7	76,8
Totale del settore privato	—	+ 25,6	+ 21,5	+ 20,4	+ 64,2	+ 79,5	100,0	100,0	85,9	90,5

Fonti: Isco, Quadri della contabilità nazionale italiana; Ministero del Bilancio, Relazione generale sulla situazione economica del paese; ISTAT, Occupati presenti in Italia.

In ogni settore i redditi non da lavoro dipendente sono stati trasformati in redditi non da lavoro, riducendoli opportunamente per tener conto dei redditi percepiti dagli occupati non dipendenti: i redditi non da lavoro costituiscono dunque una sia pure approssimata indicazione dei profitti lordi. L'andamento dei redditi, da lavoro e non da lavoro, può essere espresso in termini reali se depurato dall'aumento del livello dei prezzi: il deflatore prescelto è l'indice di prezzo del prodotto complessivo del settore privato (aggiustato per tener conto dei mutamenti di composizione). Il prodotto di ogni settore viene calcolato a prezzi correnti e (con notevole arbitrarietà per i servizi) a prezzi costanti: il primo cresce più del secondo nella misura in cui aumentano i prezzi del settore.

I dati della colonna 1 della tabella ci indicano di quanto sono variati i prezzi in ciascun settore o ramo relativamente all'aumento di prezzi avvenuto per il settore privato nel suo complesso, che è stato di circa il 54 per cento: un segno più significa una variazione maggiore di questa media, un segno meno una variazione minore. Cominciamo a constatare che nei rami delle costruzioni e del credito e assicurazioni (nonché nei servizi vari) i prezzi sono aumentati in misura assai maggiore della media, mentre il contrario è avvenuto nell'industria in senso stretto e negli altri rami dei servizi: per illustrare, è fortemente diminuita la quantità del servizio "credito" o della merce "costruzioni" che si può acquistare con una unità di "prodotto industriale". È lecito attribuire queste differenze fra settori nella evoluzione dei

prezzi a corrispondenti differenze nella evoluzione dei costi del lavoro? È indubbio che i lavoratori del credito e assicurazioni si fanno trattare molto bene rispetto agli altri lavoratori italiani (nonché rispetto ai loro colleghi stranieri). Già nel 1964 il loro reddito medio individuale era pari a 2,9 volte quello dell'industria manifatturiera e secondo solo di poco a quello degli elettrici (Enel) che avevano appena beneficiato degli sfrenati aumenti post-nazionalizzazione (colonna 9). Nel decennio, poi, l'aumento percentuale, in termini monetari e in termini reali, è stato maggiore che in qualsiasi ramo del settore industriale (colonna 6: la media del settore privato è poco significativa, perché gonfiata da effetti di composizione). Nel 1973, il reddito medio individuale di bancari e assicuratori ha felicemente toccato, con 9 milioni annui lordi (massimo nazionale) il triplo del reddito medio per occupato nell'industria manifatturiera e 3,3 volte quello medio nel settore privato (colonna 10). Nella pur vituperata pubblica amministrazione, il reddito medio per occupato in termini reali è aumentato nel decennio di solo il 34 per cento ed era nel 1973 pari a meno della metà di quello di bancari e assicuratori.

A causa di questo andamento del reddito da lavoro, il costo del lavoro per unità di prodotto (ossia rapportato al reddito del settore a prezzi costanti) è stato maggiore nel credito e nelle assicurazioni che nell'industria e in quasi ogni ramo dei servizi (colonna 5). Ma le aziende bancarie e assicuratrici sono solide e agguerrite e mostrano di saper far fronte a queste vicende. I loro redditi non da lavoro risultano cresciuti del 120 per cento, massimo nazionale, per la massa in termini reali (colonna 2); di quasi il 100 per cento per unità di prodotto (colonna 3: secondo posto; nelle industrie manifatturiere si verifica una diminuzione); del 5 per cento come quota sul reddito totale di settore (colonna 4: nelle industrie manifatturiere la quota diminuisce del 32 per cento). Nel 1973, le aziende bancarie e assicuratrici riescono così ad appropriarsi del 9,5 per cento del complesso degli altri redditi del settore privato, in luogo del 5,4 per cento del 1964 (colonne 7 e 8).

La possibilità che le banche siano costrette ad operare sottocosto e a subire delle perdite appare dunque assai remota. E, dunque, come si spiega la qualche diminuzione dell'utile netto unitario, risultante dalle rilevazioni della Banca d'Italia? Pur trascurando la circostanza che questa misura, ottenuta rapportando costi e ricavi ad un insieme di poste patrimoniali delle aziende, costituisce una dubbia misura di profittabilità, due osservazioni bastano a dissipare ogni equivoco. In primo luogo, nessuno potrà mai sostenere che la massimizzazione dei profitti complessivi implichi una massimizzazione dei margini unitari di profitto. In secondo luogo, e a prova di ciò, dalla medesima rilevazione della Banca d'Italia risulta (*Relazione*, p. 257: ma questo dato è meno citato degli altri) dunque che l'utile netto complessivo delle aziende di credito è passato da un indice 100 nel 1964 a un indice di oltre 260 nel 1973.

È perciò difficile negare che di profitti le banche ne fanno proprio tanti; che questi profitti crescono continuamente, quale che sia il vento congiunturale che tira; che i medesimi profitti si espandono a spese di quelli delle imprese di ogni altro settore, con l'eccezione delle costruzioni. Si può anche avanzare l'ipotesi che la tanto elevata crescita delle remunerazioni corrisposte ai bancari sia una conseguenza degli alti ricavi e non una causa degli alti prezzi (dalla citata rilevazione

della Banca d'Italia appare che nel 1973 il costo per il personale rapportato alla situazione dei conti è inferiore a quello del 1967). Quando il banchetto è lauto conviene infatti farne parte a tutti, onde evitare malumori domestici.

È lecito parlare di rendita, quando ci si riferisce alla cospicua e crescente floridezza del settore bancario? Direi proprio di sì. Il governatore della Banca d'Italia, nelle considerazioni finali della *Relazione* per il 1971, illustrò con grande precisione le caratteristiche oligopolistiche del settore e spiegò come e perché i tassi aumentano rapidamente ma diminuiscono lentamente. Ora, quelle caratteristiche oligopolistiche dipendono da limitazioni legali e amministrative poste alla concorrenza: gli extra-profitti che ne derivano vengono solitamente definiti rendite. Le limitazioni alla concorrenza possono essere giustificate dalla particolare natura del settore: i vantaggi pecuniari ad esse associati non hanno invece particolare motivazione economica o sociale. La cupidigia con cui il potere politico guarda alle banche, l'intreccio di rapporti fra queste e quello, il silente scambio fra l'uno e le altre di privilegi e di favori, sono al tempo stesso l'effetto della rendita di cui si è detto e la causa di rendite ulteriori. È certo vero che tali fenomeni si manifestano soprattutto in alcune banche e in alcune categorie di aziende di credito. Ma non ci si può salvare l'anima limitandosi a deprecare alcune nomine indegne, che di quei fenomeni costituiscono il sinonimo più evidente: perché i parassiti nascano e si sviluppino occorre che il terreno e le condizioni ambientali siano ad essi propizi.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Abbiamo esaminato due spiegazioni alternative della distribuzione del reddito in un'economia capitalistica: la prima, di origine "classica", si impenna sulla diversa funzione svolta dalle classi sociali nella produzione e mette in luce l'antagonismo che tra di esse sussiste nella divisione del prodotto sociale; la seconda, marginalista o neoclassica, tende a sottolineare la **necessarietà** di una certa distribuzione del reddito collegando le remunerazioni dei fattori produttivi (lavoro, capitale e terra) alle rispettive **produttività** (marginali). Le rilevazioni delle statistiche economiche sono ben lontane dal rispecchiare le categorie di reddito indicate dalle due teorie.

La distinzione più ampia è quella tra reddito da lavoro dipendente e tutti gli "altri redditi". Nel reddito da lavoro dipendente sono compresi i salari degli operai, gli stipendi degli impiegati e dei dirigenti, redditi che, pur essendo da lavoro dipendente, hanno natura assai diversa; negli "altri redditi" sono compresi i profitti, ma anche i redditi dei lavoratori autonomi, artigiani e professionisti, e le rendite.

L'intervento dello Stato mediante l'imposizione fiscale e contributiva e le spese per trasferimenti a favore di famiglie e imprese modifica la **distribuzione primaria** e dà luogo alla **distribuzione secondaria** del reddito.

La **distribuzione personale** del reddito per individui e famiglie è utile per conoscere il grado di disuguaglianza della distribuzione.

Alcune domande aiutano a fissare i concetti più importanti.

- Come si individua la parte di prodotto sociale che rappresenta il sovrappiù?
- In base a quali regole il sovrappiù si distribuisce tra lavoratori e imprenditori-capitalisti?
- Come si forma la rendita agricola differenziale?
- Come si forma la rendita agricola assoluta?
- Quali tipi di reddito comprende il "reddito da lavoro dipendente"?
- Che cosa comprendono gli "altri redditi"?
- Come si passa dalla distribuzione primaria alla distribuzione secondaria?
- Quali informazioni fornisce la distribuzione personale del reddito?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Qualsiasi manuale di economia contiene almeno un capitolo dedicato all'esposizione delle teorie sulla distribuzione del reddito. Più interessante è vedere come in concreto i diversi gruppi si ripartiscono il prodotto sociale. In proposito si possono utilmente consultare i contributi di P. Sylos Labini, *Le classi sociali negli anni '80*, Laterza, Bari, 1986; di F. Vianello, *Profitto e potere*, Rosenberg e Sellier, Torino, 1979 e di A. Graziani, *Trent'anni di contraddizioni economiche in Italia*, Seusi, Roma, 1978.

21. IL MERCATO DEL LAVORO

SOMMARIO

Dedicheremo questo capitolo in modo specifico al mercato del lavoro. Si tratta infatti di un mercato importante, nel quale si determina il salario e l'occupazione; inoltre il funzionamento di questo mercato è influenzato da fattori istituzionali e politici più di quanto accada in altri mercati, e quindi è necessario avere ben presenti tutte le forze che lo influenzano.

Esamineremo le principali determinanti del livello dei salari e dell'occupazione (e quindi della disoccupazione), con riferimento ai dati dell'Italia, e definiremo i principali interventi legislativi sul mercato del lavoro: la scala mobile, la cassa integrazione, i contratti di formazione lavoro.

21.1 UN MERCATO MOLTO COMPLESSO

La situazione del lavoro è molto diversa nei differenti sistemi economici: infatti gli elementi che operano nel mercato del lavoro riflettono l'evoluzione delle organizzazioni dei lavoratori e dei capitalisti, gli interventi legislativi specifici delle singole realtà nazionali, gli influssi esercitati dai partiti politici, i diversi gradi di sviluppo del sistema economico.

Non è comunque inutile tentare di chiarire alcune caratteristiche e alcuni strumenti di analisi che possono essere usati per costruire un quadro di riferimento generale nello studio del mercato del lavoro delle moderne economie industriali.

La domanda
e l'offerta
di lavoro

In primo luogo sarà opportuno definire la **domanda di lavoro**: essa è la quantità di lavoro che il sistema economico richiede in un certo tempo. Viene ovviamente espressa in una unità di misura che può essere il numero dei lavoratori o il numero delle ore di lavoro.

Con una certa approssimazione, gli economisti fanno coincidere spesso la domanda di lavoro con il numero dei lavoratori occupati nell'economia.

L'**offerta di lavoro** è definita invece come la quantità di lavoro che le famiglie, o i loro componenti, desiderano vendere.

In questi anni, e comunque di frequente nei sistemi capitalistici, la domanda di lavoro è risultata inferiore all'offerta e la differenza

tra le due, cioè l'offerta che non trova lavoro, è definita come **disoccupazione** (tabella 21.1).⁽¹⁾

Offerta e domanda sono gli elementi principali di un primo abbozzo della situazione del mercato del lavoro, ma la complessità del problema richiede di tener conto non soltanto di questi indicatori quantitativi, ma di spingersi all'esame delle caratteristiche e della composizione interna dell'offerta e della domanda. Il fatto, ad esempio, che si richiedano lavoratori qualificati o lavoratori nel "fiore dell'età" (fra i 30 e i 45 anni) e capaci del massimo rendimento potrà generare dei fenomeni di tensione per questa parte dell'offerta, lasciando disoccupati operai generici, giovani o anziani. Si potrà avere quindi un eccesso di domanda per il lavoro qualificato, pur in presenza di un eccesso complessivo di offerta. Non tutte le occupazioni sono eguali: altra caratteristica del mercato del lavoro è infatti quella di presentarsi fortemente diviso al proprio interno tra un mercato per il *lavoro regolare*, che viene domandato dalle imprese su base fissa, per un certo periodo di tempo, e nel quale l'assunzione è regolata da contratti piuttosto rigidi, sia riguardo alla remunerazione che ai termini di svolgimento, e un *mercato temporaneo*, dove il lavoro viene domandato solo per un breve periodo; la domanda è, in molti casi, stagionale. Questo secondo mercato è caratterizzato da maggiore flessibilità, sia nella applicazione delle norme di legge che nel calcolo del salario.

Ancora, se osserviamo l'andamento dell'occupazione nelle principali economie industriali dobbiamo notare che il numero di

Non tutte le occupazioni sono eguali. Si parla di un mercato del lavoro regolare e di uno temporaneo

Tabella 21.1 - POPOLAZIONE RESIDENTE, OCCUPAZIONE E DISOCCUPAZIONE IN ITALIA AL 1983

	M : 1.000	F : 1.000	MF : 1.000
popolazione residente	27.362	28.866	56.228
→ popolazione non attiva (non forze di lavoro)	12.410	20.997	33.407
→ popolazione attiva (forze di lavoro)	14.952	7.869	22.821
→ occupati	13.960	6.597	20.557
→ in cerca di occupazione	992	1.272	2.264
→ disoccupati	190	162	352
→ in cerca di prima occupazione	612	680	1.292
→ in condizione non professionale, in cerca di lavoro (studenti, casalinghe, pensionati in cerca di lavoro)	190	430	620

(1) Il lettore troverà una spiegazione precisa dei termini usati in tabella nelle pagine successive. Anche ad un primo sguardo essa dà comunque alcune indicazioni sull'ordine di grandezza dei fenomeni rappresentati.

Fonte: ISTAT, *Annuario di statistiche del lavoro*, 1984, Roma, 1985.

**Nelle economie
industriali
aumentano
i lavoratori
salariati
dipendenti
e si riducono
gli indipendenti**

lavoratori salariati è aumentato sia in valore assoluto sia come quota percentuale dell'occupazione, mentre sono diminuite le attività artigianali e le produzioni a carattere individuale, che costituiscono il cosiddetto lavoro indipendente.

Nel passato il lavoro indipendente formava la parte più rilevante dell'occupazione in tutti i sistemi industriali. Era quello svolto da contadini, piccoli proprietari fondiari, artigiani, commercianti al minuto e nei servizi, che con piccoli capitali operavano nei settori più tradizionali dell'industria manifatturiera (nel ramo alimentare, dell'abbigliamento, nel tessile); ma vi facevano anche parte le piccole officine del settore meccanico.

Nonostante lo sviluppo capitalistico tenda alla concentrazione industriale, le piccole unità produttive hanno dimostrato una notevole vitalità: si tratta tuttavia di imprese di ridotte dimensioni, solo formalmente indipendenti dalle grandi, cui sono legate da rapporti di commessa e a volte di subordinazione. In questa luce è facile capire come la qualifica di indipendente attribuita a tali attività non può consentire di guardare ad esse come a un'attività di impresa vera e propria, in senso capitalistico: in questo caso, infatti, il termine "indipendente" non ha il significato di una autonomia di gestione e di programmazione, che qui non esiste.

21.2 LA DISOCCUPAZIONE E IL LIVELLO DEI SALARI

Da dove origina la disoccupazione? La società capitalistica in cui viviamo e di cui conosciamo alcuni tratti non è certo una società stazionaria: negli ultimi secoli essa si è riprodotta in misura sempre maggiore, e si è assistito ad una diffusione del benessere e della ricchezza senza pari.

Via via che il processo di accumulazione si sviluppa, cresce la richiesta di lavoratori, in misura grosso modo proporzionale all'accumulazione.

**L'accumulazione
del capitale
si associa
a importanti
mutamenti
nella struttura
dell'economia**

Come in tutte le misure medie, vi saranno dei settori che si sviluppino più di altri e dei settori che crescono meno; ad esempio tutti sappiamo che il tasso di crescita del prodotto dell'agricoltura è stato in Italia nettamente inferiore a quello dell'industria, e ciò ha avuto dei riflessi in termini di domanda di occupazione: l'agricoltura occupa in media molti lavoratori per unità di prodotto e quindi una riduzione del suo contributo al reddito si associa a un calo della domanda di lavoro. Ancora, lo sviluppo dei settori industriali richiede, per sua stessa natura, l'introduzione di nuovi metodi produttivi, e in questo caso l'occupazione cresce in misura meno che proporzionale all'aumento del prodotto. Pensiamo alla meccanica e all'impiego di calcolatori e robot, che consentono di ottenere migliori risultati con meno lavoro.

Già i classici (prima John Barton nel 1817, poi più ampiamente David Ricardo) avevano visto che l'introduzione delle macchine poteva creare disoccupazione e "peggiorare le condizioni dell'operaio", tesi questa ripresa poi da Karl Marx.

Ricardo, come Marx, non nega che i lavoratori disoccupati possano essere riassorbiti in altri rami produttivi, particolarmente nei settori che producono i mezzi di produzione, le stesse macchine, ma ritiene che le nuove possibilità di lavoro non sorgano automaticamente; esse possono essere originate dall'impiego di capitale addizionale che venga investito nella produzione (se questo avviene).

Marx fonda proprio su quest'ultimo punto la sua spiegazione del perché lo sviluppo si svolga "attraverso alterne vicende periodiche", ossia attraverso cicli, dove il numero dei disoccupati varia bruscamente nel tempo.

La parola disoccupazione non era usata dagli economisti classici, che preferivano usare altre espressioni equivalenti. Marx distingue tre forme di "sovrabbondanza di popolazione", diremmo noi tre forme di disoccupazione:

a. la **disoccupazione cronica o strutturale**, che è alimentata principalmente dal decadimento di alcune industrie precapitalistiche (industrie artigianali, vecchie industrie manifatturiere) "che soccombono alla lotta ineguale... con l'industria meccanizzata". Ancora la disoccupazione strutturale può essere originata dall'esaurimento di una risorsa naturale, come succede per le miniere, oppure per la riduzione nell'importanza di alcune produzioni, come è accaduto con il calo dell'occupazione in agricoltura nei paesi più industrializzati. Si tratta di processi abbastanza comuni nel corso dello sviluppo capitalistico, dove la chiusura di alcuni settori e l'emergere di nuove produzioni avviene con frequenza: i lavoratori vengono licenziati e devono trovare un nuovo lavoro con un processo di aggiustamento spesso non indolore, che emargina i lavoratori meno appetibili alle imprese o perché legati a specializzazioni superate, o perché di età avanzata, o perché ritenuti poco affidabili;

b. la **disoccupazione fluttuante o ciclica**, composta da operai che vengono licenziati in periodi di crisi, ma che possono essere riassorbiti in altre attività quando gli affari volgono al bello: essa non ha quindi origine in mutamenti nella struttura produttiva del sistema economico, ma nelle sue fluttuazioni;

c. la **disoccupazione latente o nascosta**, particolarmente presente nell'agricoltura dove troppe persone, spesso legate da vincoli di parentela, lavorano in appezzamenti di terreno di dimensioni insufficienti, coltivandoli con metodi arcaici e bassa produttività. Ancora si trovano nell'economia lavoratori che lavorano per salari molto bassi e a condizioni fuori contratto particolarmente pesanti, spesso lavoratori di colore o immigrati. Essi vanno considerati più propriamente come mezzo-occupati e costituiscono, come spesso si dice, vere e proprie forme di disoccupazione nascosta.

Gli economisti neoclassici ritengono che una delle cause principali della disoccupazione debba essere ricercata negli alti salari. A nostro parere, come abbiamo accennato nel capitolo 19,

**Il calo dei salari
non conduce
automaticamente
a una maggiore
occupazione**

**Spesso la tecnica
moderna richiede,
indipendentemente
dal livello dei salari,
pochi lavoratori**

**Poi il calo
generalizzato
dei salari
può determinare
una contrazione
della domanda
globale, della
produzione e
dell'occupazione**

tale spiegazione è insufficiente: la struttura del mercato del lavoro è tale che sembra difficile trovare la causa dell'elevata disoccupazione nell'alto prezzo del lavoro.

Cerchiamo di esemplificare e rendere più chiaro quello che vogliamo dire. Vi sia un'impresa che abbia licenziato lavoratori per sostituirli con nuove macchine automatiche. Si hanno quindi dei disoccupati di tipo "strutturale o cronico": può una riduzione dei salari condurre a un aumento delle assunzioni?

Probabilmente no.

In primo luogo l'impiego di un maggior numero di lavoratori da parte della stessa impresa creerà problemi di direzione e di gestione all'ufficio del personale che si cercherà in tutti i modi di evitare. In più i bassi salari non potranno certo rovesciare una tendenza volta a sostituire il lavoro manuale con attrezzature più moderne, che richiedono, per loro stessa natura, meno mano d'opera, o con processi produttivi più largamente automatizzati. Anche dal punto di vista tecnico un processo produttivo può offrire ormai determinati standard di qualità solo se impiega macchine automatiche; pensiamo alle linee di montaggio, ai reparti saldatura e verniciatura nel settore dell'auto, che possono raggiungere certi obiettivi qualitativi solo grazie all'impiego dei robot e alla esattezza delle apparecchiature a controllo numerico. I salari possono ridursi, ma ciò cambia di poco i programmi dell'imprenditore relativamente all'adozione di processi moderni, che sono comunque necessari per fronteggiare la concorrenza industriale.

In secondo luogo dobbiamo ben tenere a mente che la disoccupazione non è sempre dovuta a un problema di squilibrio nei conti di una singola impresa, ma è la risultante di una crisi generale del sistema che si manifesta in una carenza della domanda globale.

La disoccupazione avrà certamente origine in un'azienda, ma se la domanda complessiva fosse elevata, essa verrebbe prima o poi riassorbita da altre imprese e non si manifesterebbe in forma permanente, bensì come disoccupazione *frizionale*, destinata per sua natura a scomparire.

Se la domanda complessiva è bassa, non si produrranno le merci che non vengono richieste (si ricordi che ciò avviene nei sistemi oligopolistici, dove le decisioni di produzione sono per lo più coordinate dal gruppo di imprese leader) e i lavoratori e la capacità produttiva resteranno inutilizzati.

Alla carenza di occupazione di origine strutturale si somma dunque un elemento ciclico di deficienza di domanda globale, detto da alcuni keynesiano, dato che, come ben sappiamo, è stato Keynes a studiare la situazione del ciclo economico in depressione. In tal caso una riduzione generalizzata dei salari reali dei lavoratori non potrà che peggiorare le cose (si riveda quanto esposto nel capitolo 19): il potere di acquisto globale del sistema verrebbe infatti ridotto e la domanda precipiterebbe a livelli ancora inferiori. Sarà allora necessario rilanciare la domanda globale direttamente con l'intervento pubblico e incentivando, allo

stesso tempo, i profitti e la ripresa dell'accumulazione del capitale da parte delle imprese private.

In questa situazione la garanzia che i salari reali non si possono ridurre può giocare un importante ruolo di stabilizzazione nell'economia: impedisce infatti che situazioni di effettiva debolezza nel mercato del lavoro, con alta disoccupazione, si traducano in una caduta catastrofica della domanda a causa della ulteriore contrazione delle remunerazioni e quindi del potere di acquisto dei lavoratori. Aumenti del salario contrattati dal sindacato a scadenze periodiche possono quindi essere considerati un mezzo rapido ed efficiente per stabilizzare e promuovere la domanda globale dell'intero sistema economico.

21.3 IL SINDACATO E LA CONTRATTAZIONE

In tutti i paesi industrialmente avanzati la determinazione del salario, nelle imprese di medie e grandi dimensioni, non avviene più direttamente mediante un accordo tra il capitalista e il lavoratore, ma passa attraverso intese tra le loro organizzazioni: si parla infatti di *contrattazione collettiva*. Oggetto di tale rapporto sono il salario contrattuale minimo e i modi e i tempi di svolgimento delle rispettive prestazioni: sono regolamentati l'orario, le qualifiche, i diritti associativi, le ferie e vari altri elementi.

In Italia la contrattazione collettiva si svolge a tre livelli.

Il *livello interconfederale* intercorre tra le Confederazioni sindacali e la Confindustria (per le imprese private) e l'Intersind (per quelle pubbliche) e traccia le linee politiche fondamentali entro le quali si dovranno svolgere poi le contrattazioni di categoria. La contingenza (la frequenza degli scatti, il peso del punto), la Cassa integrazione, alcuni livelli di assunzione e, di recente, alcune condizioni sul processo di investimento sono negoziati a livello interconfederale.

La *contrattazione di categoria* concerne invece i contratti di settore: dei metalmeccanici, dei tessili, degli edili e simili. Il rispetto da parte dei capitalisti delle norme fissate nella contrattazione collettiva di categoria è obbligatorio verso tutti i lavoratori.

La *contrattazione integrativa o articolata* per aziende prevede invece la possibilità di migliorare, a livello della singola impresa, le condizioni salariali e normative fissate dai contratti nazionali. Questa stretta regolamentazione del mercato del lavoro è spiegabile solo considerando il ruolo sempre più rilevante svolto dal sindacato nel sistema industriale. Esso ha introdotto dei meccanismi "automatici" di adeguamento dei salari all'aumento dei prezzi (scala mobile) e ha limitato, regolamentandolo, il potere dei capitalisti sulla mobilità del lavoro. Lo Statuto dei lavoratori del 1970 ha tradotto in legge molte delle conquiste sindacali del decennio precedente e ha limitato la possibilità delle imprese di effettuare licenziamenti individuali.

Il livello
dei salari
e le modalità
di lavoro
si determinano
attraverso
le intese fra
le organizzazioni
dei lavoratori
e dei capitalisti:
la contrattazione
collettiva...

... a livello
interconfederale...

... a livello
di categoria...

... a livello
aziendale
(integrativa
o articolata)

Gli anni Sessanta hanno segnato, in Italia, un forte rafforzamento del sindacato.

In primo luogo la contrattazione articolata, introdotta dal 1959-1960, ha radicato fortemente i sindacati nelle fabbriche.

In secondo luogo si è sviluppata la tendenza verso l'unità sindacale che è sfociata, dopo l'"autunno caldo" del 1969, alla costituzione della federazione C.G.I.L.-C.I.S.L.-U.I.L., con rapporti stretti specialmente nel settore metalmeccanico.

Il sindacato ha poi acquistato forza a causa di un elemento indiretto di non poco conto: il fallimento politico del "programma economico nazionale 1966-'70" e della politica delle riforme ha spinto il sindacato ad ampliare l'area della sua influenza al di fuori della fabbrica, fino a toccare i temi della riforma sanitaria, del Mezzogiorno, della riforma del sistema pensionistico.

Il rafforzamento del sindacato riflette un cambiamento profondo, avvenuto negli stessi anni, nella struttura dell'offerta di lavoro, la quale è sempre più composta da lavoratori qualificati, con un livello di istruzione ormai elevato e generalizzato, più consapevole dei propri diritti.

Questa complessa articolazione deve metterci in guardia dal continuare ad analizzare il mercato del lavoro adoperando gli strumenti "classici" con cui si studiava il formarsi di prezzi e quantità nei mercati delle merci: gli strumenti della domanda e dell'offerta. Il salario dipenderà solo in misura ridotta dall'offerta di lavoro, definita come la quantità di lavoro disponibile esistente sul mercato (potremmo anche dire dalla disoccupazione). Un livello salariale minimo fissato e condizioni contrattuali predeterminate a livello nazionale e di settore impediranno agli imprenditori di trarre vantaggio da un eccesso di offerta e di contrarre il prezzo, il salario. È una verità evidente nei fatti: in tutti i paesi industriali l'aumento della disoccupazione di questi ultimi anni non ha inciso in modo significativo sui salari degli occupati.

Il rafforzamento del sindacato non ha comunque trovato le imprese in stato di passività: si è ricorsi a vari modi per recuperare indirettamente la flessibilità e il controllo sui livelli occupazionali. Abbiamo già visto come le imprese si siano orientate verso il decentramento produttivo in unità di piccole dimensioni (capitolo 10); hanno poi fatto ricorso alla cassa integrazione, al prepensionamento, hanno negoziato direttamente con lo Stato una serie di incentivi e facilitazioni fiscali (la fiscalizzazione degli oneri sociali). Tutti elementi che hanno fatto sì che il mercato del lavoro non possa più essere guardato attraverso le lenti della legge della domanda e dell'offerta, ma richieda conoscenze approfondite di natura istituzionale.

21.4 LA SCALA MOBILE E LA CASSA INTEGRAZIONE GUADAGNI

La *scala mobile* è un meccanismo di adeguamento dei salari al costo della vita mediante la variazione dell'indennità di contingenza. L'in-

dennità di contingenza venne introdotta nel 1945 allo scopo di salvaguardare i salari dalla perdita del potere di acquisto determinatasi con l'inflazione postbellica. Con l'accordo del 1951, il sistema venne centralizzato sulla base di un indice nazionale del costo della vita (prima era provinciale); si stabilì un punto di contingenza diverso a seconda dell'età, sesso, qualifica, zona territoriale in cui operava il lavoratore.

Successivi accordi hanno modificato in vario modo questo istituto: importanti sono stati l'accordo del 1975 e quello del 1986.

Negli anni Sessanta il valore del punto di contingenza, fissato in cifra fissa, garantiva sempre meno il potere di acquisto delle retribuzioni, il cui grado di copertura era ormai sceso al di sotto del 50%. Con l'accordo del 1975 il valore del punto venne fissato eguale per tutti al livello corrispondente al più alto grado impiegatizio, 2.389 lire, tale da garantire una copertura molto alta del salario. L'accordo del gennaio 1983 ha successivamente fissato il valore del punto a 6.800 lire.

La scala mobile funziona così. Si fa riferimento al valore raggiunto dall'indice sindacale, che è un indice del costo della vita, nel trimestre precedente a quello in oggetto. Si calcola il valore dell'indice al trimestre attuale e lo si confronta con quello precedente; per ogni punto di aumento dell'indice, la retribuzione si accresce di 6.800 lire lorde. I sistemi di indicizzazione adottati dai settori non industriali e del pubblico impiego hanno mostrato nel tempo una tendenza ad adeguarsi alla normativa vigente per quest'ultimo.

Non crediamo sia utile discutere se il meccanismo della contingenza possa provocare o no un aumento dei prezzi: esso, per sua natura, copre — con ritardo — le retribuzioni da questo aumento. Si tratta di vedere se e come le retribuzioni sono garantite.

Su quest'ultimo punto va detto che, essendo il punto eguale per tutti, in anni di elevata inflazione si è determinata una chiusura del ventaglio delle retribuzioni che non ha avuto precedenti nella nostra storia: ciò è dovuto alla semplice considerazione che un punto eguale copre maggiormente i salari inferiori e lascia indifesi quelli superiori. Eventualmente è questo il motivo di inflazione. Nel tentativo di ripristinare un ventaglio che riconosca le diverse "professionalità", le qualifiche più elevate cercano di ottenere aumenti salariali maggiori di quanto avrebbero fatto altrimenti. In questo modo le spinte verso l'alto si generalizzano e accelerano gli aumenti salariali.

Il desiderio di rimediare a tali storture è, tra gli altri, uno dei motivi che ha condotto le parti all'accordo sul costo del lavoro del 22.1.1983: il valore del punto è stato mantenuto eguale per tutti, ma il grado di copertura della scala mobile è stato ridotto di 15 punti percentuali, in modo da dare maggior spazio alla contrattazione e, per questa via, ripristinare alcune differenze retributive che avevano subito un eccessivo appiattimento.

L'accordo del dicembre 1985 tra governo e sindacati del pubblico impiego, esteso alcuni mesi dopo a tutti i settori produttivi, segna un altro passo verso la riduzione dell'importanza del meccanismo della scala mobile. In base al sistema oggi in vigore le prime 580.000 lire di retribuzione sono indicizzate al 100% (si rivalutano completamente), mentre sul resto della paga base e sulla contingenza l'adeguamento è solo del 25%. Vi è dunque una doppia indicizzazione: il 100% sulle prime 580.000 lire e 1/4 sul resto. Prendendo i tre

livelli retributivi — il terzo, il quinto e il nono — dei metalmeccanici, pari rispettivamente a lire 1.076.000, 1.158.000 e 1.395.000, gli aumenti dovuti al nuovo scatto sono di 15.700 lire per tutti, più il 25% sulla restante parte della retribuzione, per un totale, rispettivamente, di 19.150, 19.708 e 21.310 lire, e con aumenti, quindi, differenziati. La cadenza dell'adeguamento è ora semestrale.

Una **cassa integrazione guadagni** per gli operai dell'industria venne istituita nel 1941, per mezzo di un contratto collettivo, al fine di porre parziale rimedio alle frequenti sospensioni o riduzioni di orario di lavoro causate da eventi bellici: è stata successivamente disciplinata mediante vari interventi legislativi.

Attualmente si può far ricorso alla cassa integrazione guadagni quando la sospensione o la riduzione dell'orario di lavoro sono dovute a cause non dipendenti dalla volontà dell'imprenditore o degli operai: crisi di mercato, difficoltà di approvvigionamento di materie prime, ristrutturazioni, mancanza di energia elettrica ecc. Di fatto queste stesse esemplificazioni ci dicono che è l'imprenditore a stabilire come e quando fare ricorso a questo istituto.

L'accordo interconfederale in vigore prevede che il contributo della cassa integrazione sia l'80% della retribuzione in tutti i casi di sospensione o riduzione dell'orario. I fondi con cui la cassa integrazione paga i lavoratori temporaneamente privi di lavoro sono solo in piccola parte attinti dalle imprese: la maggior parte proviene dal bilancio dello Stato.

21.5 LA STRUTTURA DEL MERCATO DEL LAVORO IN ITALIA: GLI ANNI SETTANTA

L'ultimo decennio si presenta come un periodo di profondi cambiamenti in campo economico e sociale per tutti i sistemi industriali avanzati. I ripetuti sconvolgimenti subiti negli anni Sessanta e, successivamente, la crisi energetica, hanno indotto trasformazioni che hanno superato i tradizionali aggiustamenti ciclici cui è periodicamente sottoposta ogni economia e hanno assunto la forma di un passaggio progressivo verso un nuovo assetto delle relazioni industriali. Non ancora definita con precisione appare la configurazione verso cui ci si sta muovendo, né i connotati stessi di questa fase di transizione.

Già agli inizi di questo decennio è esploso in tutti i paesi industrializzati il problema dell'occupazione. Esso ha riguardato non solo il livello assoluto degli occupati, con una contrazione dei posti di lavoro, ma anche la composizione all'interno dei settori produttivi e dei comparti nei quali si è soliti dividere la forza di lavoro. Particolarmente grave, come vedremo, appare la condizione delle persone in cerca di prima occupazione.

La diffusa e crescente disoccupazione ha dato luogo a un ampio dibattito sulle sue possibili cause: vediamo di scorrerne brevemente i temi principali.

La riduzione dei posti di lavoro verificatasi negli ultimi anni, soprattutto nell'industria, riflette senza alcun dubbio un abbassa-

**Tutti i paesi
industrializzati
mostrano,
in questi anni,
elevati tassi
di disoccupazione**

mento dei ritmi di sviluppo e l'operare di politiche deflattive da parte dei principali paesi industriali.

La minore occupazione, e le sue trasformazioni interne, non possono comunque essere spiegate solamente in termini di carenza di domanda. Essa è anche il portato di profonde trasformazioni strutturali tecnologiche e produttive, oltre che sociali, che hanno caratterizzato tutte le economie sviluppate. Più complesse devono quindi essere le spiegazioni capaci di dare ragione di queste trasformazioni.

I problemi del mercato del lavoro vengono generalmente affrontati concentrando l'attenzione sugli aspetti relativi alla disoccupazione. Il rapido incremento dei tassi di disoccupazione ha segnato, nel passaggio dagli anni Settanta agli anni Ottanta, un cambiamento *nella stessa dimensione quantitativa* del fenomeno.

Il **tasso di disoccupazione** è definito dagli economisti come il rapporto tra gli occupati e la popolazione in età lavorativa (escluse i giovani sino ai 13 anni e gli anziani con più di 64 anni). Un suo basso valore indica, ovviamente, che le occasioni di lavoro sono limitate.

SCHEDA

Alcuni indicatori della situazione del mercato del lavoro

Numerosi sono gli indicatori che si possono usare per cogliere le caratteristiche del mercato del lavoro. Al loro interno esistono tuttavia importanti differenze di significato e di costruzione. Definiamo qui le principali categorie, come risultano dalle statistiche nazionali e internazionali:

a. *occupazione*: comprende i lavoratori effettivamente impiegati e quelli occasionali;

b. *disoccupazione*: si riferisce alle persone che hanno perso il posto di lavoro e che lo stanno cercando;

c. *persone in cerca di occupazione*: comprende sia coloro che non hanno mai esercitato una attività lavorativa e ricercano la prima occupazione, sia coloro che, pur non avendo una precisa collocazione professionale (casalinghe e studenti sono persone in condizione non professionale) sono alla ricerca di un lavoro;

d. *forze di lavoro*: comprende le tre categorie sopra definite ($a + b + c$);

e. *popolazione in età lavorativa*: comprende gli occupati, i disoccupati, le persone in cerca di occupazione, le casalinghe, gli studenti, i pensionati, i militari di leva, escludendo i giovani sino ai 13 anni e le persone con più di 64 anni;

f. *tasso di occupazione*: è dato dal rapporto tra occupati e popolazione (a/e);

g. *tasso di disoccupazione*: rapporta il totale dei disoccupati alla forza lavoro ($(b + c)/e$).

L'evoluzione del tasso di occupazione riflette in primo luogo mutamenti di lungo periodo nella struttura dei diversi sistemi economici. Sappiamo che con l'avanzare del processo di crescita del reddito il numero dei lavoratori impiegati in agricoltura si riduce drasticamente, parallelamente alla perdita di importanza di questo settore tra le componenti del prodotto nazionale. La quota più elevata degli occupati si concentra nell'industria e nel terziario: anzi è quest'ultimo settore quello che occupa ormai la maggior parte dei lavoratori nelle moderne economie industriali. Anche la sua quota sul PIL tende, nei paesi più avanzati, a superare la quota prodotta dall'industria.

Negli anni Ottanta, in Italia, il settore industriale consente di occupare una quota di popolazione in età lavorativa simile a quella propria delle altre economie più avanzate. Più lenta e diretta prevalentemente alla produzione di servizi di tipo tradizionale appare invece la fase di terziarizzazione dell'economia: in Italia il terziario si limita ad occupare meno del 30% della popolazione in età lavorativa, mentre in Giappone, Stati Uniti, ma anche in Inghilterra, l'analoga percentuale supera il 40%.

Tabella 21.2 - TASSO DI OCCUPAZIONE IN ITALIA PER SESSO E SETTORI

Anni	Maschi	Femmine	Totale	Totale in		
				agricoltura	industria	terziario
1970	81,7	29,6	55,1	11,0	21,6	22,4
1971	81,4	29,7	54,9	11,0	21,7	22,2
1972	80,0	28,9	53,9	10,2	21,2	22,5
1973	79,6	29,4	54,0	9,8	21,0	23,1
1974	79,8	30,2	54,5	9,5	21,2	23,8
1975	79,5	30,4	54,4	9,0	21,2	24,2
1976	79,2	31,0	54,5	8,9	20,8	24,8
1977	78,1	32,4	54,7	8,6	20,9	25,2
1978	77,5	32,4	54,5	8,4	20,6	25,5
1979	77,1	33,1	54,6	8,1	20,5	26,1
1980	77,3	34,0	55,2	7,8	20,8	26,7
1981	76,7	34,1	55,1	7,3	20,5	27,2
1982	75,2	33,8	54,2	6,7	19,9	27,6
1983	74,2	33,7	53,6	6,6	19,2	27,8

Fonte: ISTAT, *Annuario di statistiche del lavoro*, cit.

Come mostra la tabella 21.2, il tasso di occupazione (occupati/popolazione) si riduce in agricoltura, cala leggermente nell'industria e si accresce sensibilmente nel terziario. In particolare si accresce il tasso di occupazione femminile; a causa appunto della maggior tenuta del terziario dove lavorano, in proporzione, più donne.

Una conseguenza dei divergenti andamenti dell'occupazione nei tre settori produttivi, di cui abbiamo appena parlato, è che men-

tre si registra una caduta evidente del tasso di occupazione per quanto riguarda i maschi, si manifesta una tendenza alla crescita dell'occupazione femminile (in tutti i paesi europei). Ciò riflette la diversa composizione dell'occupazione del settore industriale e del settore terziario. Nel primo le donne rappresentano una quota abbastanza ridotta dell'occupazione, mentre nel secondo sono ormai vicine al 50% (nel settore dei servizi, specie nei servizi sociali e nella Pubblica Amministrazione, vi sono delle professioni che sono generalmente più sviluppate tra le donne). E il fenomeno è accentuato dal fatto che, come si è detto, il settore industriale perde di importanza mentre aumenta quella del terziario. La predisposizione delle donne ad accettare più degli uomini (per esigenze familiari, perché il loro reddito è generalmente inferiore a quello del marito o per ragioni di ordine sociale e culturale) un lavoro a tempo parziale può rappresentare un'ulteriore spiegazione. Non solo infatti nei servizi è più elevata la disponibilità di posti di lavoro a tempo parziale, ma la crisi ha esteso ancor di più questo tipo di rapporto di lavoro.

Con la sola eccezione della Gran Bretagna, il fenomeno della disoccupazione appare molto più accentuato tra le donne, sia per livello che per ritmo di accrescimento. Paradossalmente, le cause sono dello stesso tipo di quelle che tendono a spiegare la maggiore tenuta del tasso di occupazione femminile. La maggiore precarietà del lavoro femminile tende allo stesso tempo a rendere più agevole l'entrata delle donne sul mercato del lavoro: in tutti i paesi industriali, l'offerta del lavoro femminile è di molto aumentata negli ultimi anni. Mutamenti di costume, del livello di istruzione, culturali hanno favorito lo staccarsi delle donne dal lavoro casalingo e una maggior partecipazione esplicita all'offerta del lavoro, che si è accresciuta.

Mettiamo ora a confronto gli andamenti del tasso di occupazione appena esaminati (tabella 21.2) con l'evoluzione dell'insieme delle forze di lavoro: non solo quindi con le persone effettivamente occupate, ma anche con coloro che hanno perso il posto di lavoro e con coloro che sono in cerca di occupazione. Alla sostanziale stabilità (o flessione contenuta) del tasso di occupazione si accompagna, in tutti i paesi, un generalizzato e repentino incremento, più marcato negli ultimi anni, della quota dei disoccupati sul totale delle forze di lavoro (si ricordi che disoccupate sono anche le persone in cerca di lavoro).

Con la sola eccezione del Giappone, nei principali paesi industrializzati il tasso di disoccupazione ha raggiunto, agli inizi dell'ultimo decennio, livelli estremamente preoccupanti.

Preoccupante in particolare è il vasto e generale fenomeno della **disoccupazione giovanile**. Se negli Stati Uniti e in Giappone esso non pare essersi particolarmente aggravato, nei paesi europei ha conosciuto di recente un drastico peggioramento (tabella 21.3). I giovani disoccupati sono ormai il doppio dei disoccupati adulti: l'Italia, in particolare, presenta un tasso di disoccupazione giova-

Grave appare, in particolare, il problema della disoccupazione giovanile: un giovane ogni tre è disoccupato

Tabella 21.3 - QUOTA DEI GIOVANI DISOCCUPATI IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI
SUL TOTALE DELLA FORZA LAVORO GIOVANILE (%)

PAESI	1983	1984	1985*	1986*
U.S.A.	16,4	13,3	12,5	12,5
Giappone	4,5	4,9	4,7	5,0
Germania Occidentale	10,8	10,1	9,7	9,0
Francia	21,1	26,1	29,0	31,0
Regno Unito	22,7	21,8	21,5	21,0
Italia	32,0	34,1	35,7	37,0
Canada	19,9	17,9	17,2	17,0
Spagna	38,9	44,5	46,5	46,5

Milioni di giovani disoccupati in:

7 principali paesi	9,2	8,5	8,5	8,5
4 principali paesi europei	4,2	4,3	4,5	4,5

* Stime.

Fonte: OECD, *New Policies for the Young*, Parigi, 1986.

**I giovani e le
donne sono più
colpiti, perché
sono figure
deboli nel
mercato del
lavoro**

nile sette volte superiore a quello presente fra gli adulti; vi è un disoccupato ogni tre giovani.

Quali le cause? Si è in primo luogo sostenuto che il deciso peggioramento della posizione dei giovani nel mercato del lavoro è da attribuire al progressivo venir meno delle differenze retributive e normative tra adulti e giovani, ovvero al rafforzamento della posizione contrattuale dei giovani. Tale ipotesi non pare comunque verificata in modo definitivo, né riesce a spiegare la disoccupazione di quei giovani che, in possesso di un alto livello di istruzione, si presentano sul mercato con richieste di livelli retributivi inferiori a quelli cui potrebbero legittimamente aspirare.

Può poi essere vero che la maggior offerta di lavoro da parte delle donne sia, in alcuni casi, entrata in competizione con quella delle nuove generazioni; comunque la disponibilità di posti di lavoro è rimasta, per entrambi, molto bassa.

D'altro canto occupare dei giovani può portare dei vantaggi: essi presentano spesso una formazione professionale e un grado di istruzione superiore a quello degli adulti e ciò dovrebbe, almeno in parte, compensare il loro minor addestramento.

Sembra in effetti che i giovani e le donne, come soggetti marginali rispetto alla struttura sociale, subiscano in misura maggiore il peso derivante dalla ridotta capacità dei sistemi economici di offrire opportunità di lavoro. Essi pagano quindi più degli altri gli effetti di quei processi di cambiamento e di ricomposizione delle relazioni sociali e culturali, oltre che produttive, che caratterizzano l'attuale difficile fase di sviluppo economico.

21.6 I CONTRATTI DI FORMAZIONE LAVORO

Un modo per incentivare l'assunzione dei giovani è certamente quello di regolare questo rapporto di lavoro con una particolare normativa: in Italia si è approvata la legge relativa ai contratti di formazione lavoro, riportata nelle pagine che seguono. Essa associa a un contesto di progetto formativo notevoli vantaggi per l'imprenditore, quali la libera scelta del lavoratore, l'estinzione automatica del rapporto di lavoro dopo due anni, la sostanziale esenzione dagli oneri sociali e un contributo sulla retribuzione corrisposta al lavoratore.

L'istituto del contratto di formazione lavoro fornisce un utile ponte tra la scuola e il lavoro, di cui si sentiva la mancanza: esso costituisce quel "praticantato" che d'altra parte esiste di già in forme camuffate di lavoro precario, lavoro irregolare, lavoro stagionale. Tutto bene, quindi, purché si tratti di creare dei percorsi per l'occupazione giovanile che non siano solo di natura precaria e purché gran parte dei giovani assunti in questo modo trovino poi conferma in un rapporto di natura stabile.

Vi è invece il rischio che si faccia un uso disinvolto di tale forma contrattuale, dimenticando l'impegno formativo e adoperandolo come contratto a termine, per chiamata nominativa e a costi ridotti. E questo snaturerebbe il suo significato.

I contratti di formazione lavoro cercano di alleviare la disoccupazione dei giovani

DISPOSIZIONI PER L'OCCUPAZIONE GIOVANILE

APPROFONDIMENTO

Legge 25.3.1983, n. 79 - Misure per il contenimento del costo del lavoro e per favorire l'occupazione - G.U. 30.3.83, n. 87

Art. 8

Disposizioni speciali per i giovani. Chiamate nominative.

1. Ai fini dell'urgente sostegno alla occupazione giovanile e dell'inserimento dei giovani in attività produttive qualificate, i datori di lavoro possono avanzare richieste nominative per l'assunzione di lavoratori, di età compresa tra i 15 ed i 29 anni, con contratto di lavoro a termine avente finalità formative, di durata non superiore a dodici mesi.

2. All'atto della presentazione delle richieste di cui al primo comma i datori di lavoro sono tenuti a specificare il programma formativo sul lavoro, le sue modalità di svolgimento ed il tipo di qualificazione perseguito. Al termine del rapporto i datori di lavoro attestano sul libretto di lavoro l'attività svolta ed i risultati formativi conseguiti dal lavoratore.

3. Il rapporto di cui al primo comma può essere convertito a tempo indeterminato nel corso del suo svolgimento o al termine di

esso ed il lavoratore deve essere adibito ad attività corrispondenti alla formazione conseguita.

4. I giovani non assunti in corso di contratto dal datore di lavoro presso il quale hanno svolto l'attività di cui al primo comma possono, entro sei mesi dalla cessazione del rapporto, essere assunti a tempo indeterminato, dal medesimo o da altro datore di lavoro, con richiesta nominativa, per l'espletamento di attività corrispondenti alla formazione conseguita.

5. La facoltà di cui al primo comma può essere esercitata per un anno dalla data di entrata in vigore del presente decreto da parte di datori di lavoro che nello stesso periodo non provvedano a riduzioni di personale ovvero a sospensioni dal lavoro ai sensi dell'articolo 2 della legge 12 agosto 1977, n. 675, e successive modificazioni e integrazioni.

6. Per il medesimo periodo i datori di lavoro, per una quota pari alla metà del totale dei lavoratori da assumere a tempo indeterminato per i quali è prescritta la richiesta numerica, possono inoltrare richiesta nominativa.

Legge 19.12.1984 - Misure urgenti a sostegno e incremento dei livelli occupazionali - G.U. 22.12.1984, n. 351

[...]

Art. 3

1. I lavoratori di età compresa fra i quindici ed i ventinove anni possono essere assunti nominativamente, in attuazione dei progetti di cui al comma 3, con contratto di formazione e lavoro non superiore a ventiquattro mesi e non rinnovabile, dagli enti pubblici economici e dalle imprese e loro consorzi che al momento della richiesta non abbiano sospensioni dal lavoro in atto ai sensi dell'articolo 2 della legge 12 agosto 1977, numero 675, ovvero non abbiano proceduto a riduzione di personale nei dodici mesi precedenti la richiesta stessa, salvo che l'assunzione non avvenga per l'acquisizione di professionalità diverse da quelle dei lavoratori interessati alle predette sospensioni e riduzioni di personale.

[...]

3. I tempi e le modalità di svolgimento dell'attività di formazione e lavoro sono stabiliti mediante progetti predisposti dagli enti pubblici economici, dalle imprese e loro consorzi ovvero, anche a livello locale, dalle loro organizzazioni nazionali e approvati dalla commissione regionale per l'impiego in coerenza con la legislazione regionale e statale e con le intese eventualmente raggiunte con i sindacati nazionali o locali aderenti alle confederazioni maggiormente rappresentative.

[...]

6. Per i lavoratori assunti con il contratto di formazione e lavoro la quota di contribuzione a carico del datore di lavoro è dovuta in misura fissa corrispondente a quella prevista per gli apprendisti dalla legge 19 gennaio 1955, n. 25, e successive modificazioni, ferma restando la contribuzione a carico del lavoratore nelle misure previste per la generalità dei lavoratori.

[...]

11. Il rapporto di formazione e lavoro nel corso del suo svolgimento può essere convertito in rapporto a tempo indeterminato, ferma restando l'utilizzazione del lavoratore in attività corrispondenti alla formazione conseguita. [...]

Legge 11 aprile 1986, n. 113 - Piano straordinario per l'occupazione giovanile

Art. 1

1. Ai fini dell'attuazione, negli anni 1986 e 1987, di un piano straordinario di interesse nazionale per l'inserimento in attività lavorative di 40.000 giovani — di cui almeno 20.000 nei territori di cui all'articolo 1 del testo unico approvato con decreto del Presidente della Repubblica 6 marzo 1978, n. 218 —, il Ministro del lavoro e della previdenza sociale, anche con la collaborazione di enti e istituti di ricerca a carattere nazionale e delle università, promuove la predisposizione, da parte di imprese, enti pubblici economici e loro consorzi, associazioni e fondazioni con fini di ricerca o di assistenza tecnica ad attività di imprese, di progetti per l'assunzione, con il contratto di formazione e lavoro di cui all'articolo 3 del decreto legge 30 ottobre 1984, n. 726, convertito in legge, con modificazioni, dalla legge 19 dicembre 1984, n. 863, di lavoratori di età compresa tra i 18 e i 29 anni e che risultano iscritti da almeno 12 mesi nella prima e seconda classe delle liste di collocamento di cui all'articolo 10, comma 2°, della legge 29 aprile 1949, n. 264. [...]

5. Ai fini dell'approvazione hanno priorità:

a. i progetti da attuare nelle aree territoriali che presentano, tenuto conto delle condizioni socio-economiche, i livelli della disoccupazione giovanile più elevati;

b. i progetti che prevedono l'assunzione di manodopera femminile in professionalità nelle quali essa è sottorappresentata;

c. i progetti che prevedono l'assunzione di lavoratori ad alta scolarizzazione per profili professionali particolarmente qualificati;

d. i progetti che prevedono l'assunzione anche di lavoratori appartenenti a categorie che trovano difficoltà ad inserirsi nel mercato del lavoro;

e. i progetti predisposti d'intesa con le associazioni sindacali territoriali e di categoria dei lavoratori aderenti alle organizzazioni maggiormente rappresentative sul piano nazionale.

6. Ai datori di lavoro, per ciascun lavoratore assunto sulla base dei progetti di cui al comma 1, è concesso, per ogni mensilità di retribuzione corrisposta durante lo svolgimento del contratto di formazione e lavoro, un contributo pari al 15 per cento della retribuzione spettante in applicazione del contratto collettivo di categoria. [...]

7. Ai datori di lavoro, per ciascun lavoratore assunto sulla base dei progetti di cui al comma 1 e mantenuto in servizio a tempo indeterminato, è corrisposto, per un periodo di dodici mesi, un contributo mensile di L. 100.000 per ogni mensilità di retribuzione corrisposta. Tale contributo è elevato a L. 200.000 per le aree di cui all'articolo 1 del testo unico approvato con decreto del Presidente della Repubblica 6 marzo 1978, n. 218.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Dire, che il livello di occupazione e il salario sono determinati dall'incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro può essere una affermazione corretta, ma certamente povera di significato.

È necessario qui più che mai uno sforzo per individuare le forze che si nascondono dietro la semplice nomenclatura economica. In questo mercato, in primo luogo, lavoratori e imprenditori non agiscono come singoli, ma attraverso le loro associazioni, la cui forza contrattuale è mutata nel tempo a seguito delle lotte per migliori condizioni di vita e di lavoro, della legislazione a tutela degli strati deboli dell'offerta, donne e fanciulli, del divenire della stessa società civile.

È mutata anche profondamente l'offerta di lavoro: il diverso grado di istruzione, di cultura, il diverso ruolo assunto dalla donna all'interno della famiglia hanno portato a profondi cambiamenti nella struttura dell'offerta di lavoro.

Nello studio di questo mercato, più che in altri, è necessario che l'economista non astragga dalla realtà in cui opera; si fermi a considerare l'evoluzione storica delle grandezze e delle rilevazioni quantitative, che spesso offrono delle spiegazioni apparentemente semplici e illusorie, destinate ad essere successivamente smentite, e confidi nell'apporto interdisciplinare delle altre scienze sociali.

Verifichiamo alcuni concetti:

- Come si definiscono domanda e offerta di lavoro?
- Che cosa è la contrattazione collettiva? Che cosa è la scala mobile?
- Si commenti l'affermazione "un buon taglio dei salari è il rimedio migliore contro la disoccupazione".
- Che differenza c'è tra disoccupazione strutturale e disoccupazione ciclica?
- Tanti giovani sono disoccupati: quali i rimedi possibili?

NOTA BIBLIOGRAFICA

Leggiamo di M. Salvati, *Sviluppo economico, domanda di lavoro e strutture dell'occupazione*, Il Mulino, Bologna, 1974.

22. L'INFLAZIONE

SOMMARIO

Inflazione significa che i prezzi delle merci stanno aumentando: è un fenomeno dinamico che si coglie nel tempo. Un aumento una volta tanto di uno o più prezzi non è inflazione.

Esistono diversi indicatori dell'inflazione, a seconda dei prezzi del gruppo di merci e servizi di cui misuriamo la variazione in un certo intervallo temporale.

Dell'inflazione parlano tutti, politici, imprenditori, sindacalisti, salariati, come di un fenomeno assai negativo di cui non si riesce a trovare soluzione. Pare talvolta di capire che l'inflazione sia una sorta di macchina dotata di volontà propria di movimento.

Come altre questioni dell'economia, l'inflazione è il risultato dei comportamenti dei soggetti economici organizzati in gruppi di interessi: ogni fenomeno inflazionistico nasconde un conflitto sulla spartizione del reddito.

22.1 LE MISURE DELL'INFLAZIONE

L'inflazione è un processo dinamico di crescita di tutti i prezzi. Come tale si può rappresentare attraverso vari indicatori che misurano una media degli andamenti dei prezzi dei diversi beni e servizi. Uno di questi indicatori è il **deflatore implicito del PIL**. Esso rappresenta una grandezza sintetica che può nascondere andamenti assai articolati.

L'inflazione
può essere
rappresentata
mediante
vari indicatori

Un'altra misura si ricava dall'**indice sindacale del costo della vita**, che esprime l'andamento dei prezzi di un "paniere" di merci di un'ipotetica famiglia operaia di quattro persone. L'indice sindacale è utilizzato per determinare gli scatti della contingenza secondo il meccanismo della scala mobile, esaminato nel capitolo precedente.

Un altro indicatore è l'**indice dei prezzi all'ingrosso**. Esso misura l'andamento dei prezzi delle merci al produttore, cioè i prezzi dei beni prima della fase della commercializzazione. Questi prezzi consentono di seguire l'andamento dei ricavi delle imprese. Particolarmente importante negli scambi con l'estero è l'**indice dei prezzi dei prodotti esportati**, che è un indice dei prezzi all'ingrosso che misura l'andamento dei "prezzi di vendita" delle esportazioni. Un loro aumento troppo rapido rispetto ai prezzi dei paesi concorrenti può erodere la competitività dei prodotti nazionali.

L'**indice dei prezzi al consumo** misura l'andamento dei prezzi dei

beni e dei servizi al consumatore finale, come ad esempio i fitti delle abitazioni, le spese per alimentari, i trasporti e altri. I prezzi al consumo incorporano, rispetto ai prezzi all'ingrosso, i margini dell'intermediazione commerciale e le imposte indirette al consumo, come l'IVA. L'indice dei prezzi al consumo cresce più rapidamente dell'indice dei prezzi all'ingrosso quando aumentano i margini commerciali.

Come si può osservare dal grafico in figura 22.1, il periodo considerato, in particolare dopo il 1980, è caratterizzato da una divaricazione tra la crescita dei prezzi al consumo e la crescita dei prezzi all'ingrosso. La forbice si è rinchiusa solo in anni particolari, caratterizzati da stagnazioni nella crescita del reddito e da grossi sconvolgimenti sui mercati internazionali.

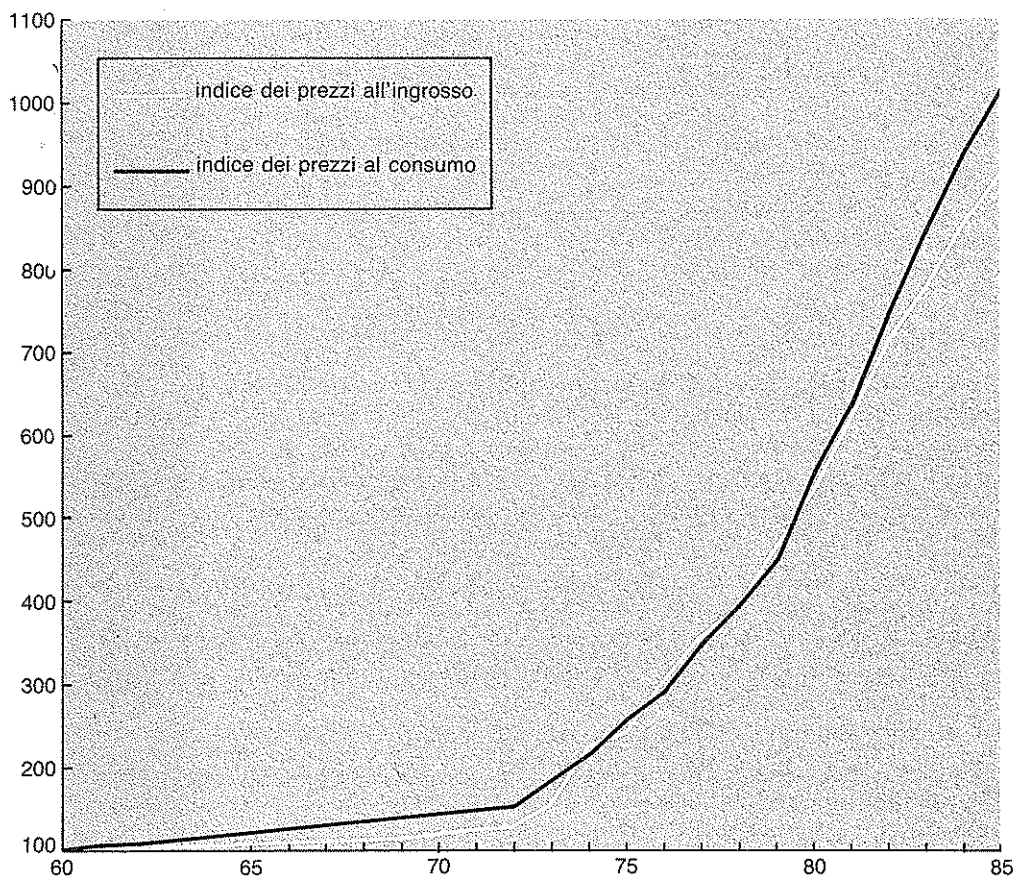


Fig. 22.1 - Il grafico mostra l'andamento dei numeri indice dei prezzi al consumo e dei prezzi all'ingrosso, con base 100 al 1960. Fino al 1974 la crescita dei prezzi al consumo ha superato quella dei prezzi all'ingrosso. Tra il 1974 e il 1979 si sono registrati andamenti alterni. Dopo il 1980 la divaricazione tra crescita dei prezzi al consumo e prezzi all'ingrosso si è manifestata nuovamente.⁽¹⁾

⁽¹⁾ Fonte: ISTAT, *Annuario di Contabilità Nazionale* e BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, anni vari.

Questi dati sono di conforto per coloro i quali sostengono che la relativa floridezza del settore commerciale dipende dall'onere che esso riesce a far pagare ai consumatori e, indirettamente, attraverso rivendicazioni salariali compensative e la scala mobile, al comparto industriale. La misura di questo onere è per una parte la differenza tra la crescita dei prezzi al consumo e la crescita minore dei salari, per l'altra parte la differenza dello stesso segno tra crescita dei salari e crescita dei prezzi all'ingrosso. I salariati e le imprese industriali pagano insieme l'ampliarsi dei margini commerciali. Ovviamente lo stesso ragionamento si può ripetere pari pari per l'aumento particolarmente rapido degli affitti delle abitazioni. Già da questi pochi cenni si può intravedere come l'inflazione possa essere l'esito di un conflitto sulla distribuzione del reddito in cui ciascuno lotta per difendere la quota che era riuscito a conquistarsi contro le maggiori pretese di altri.

SCHEDA

Le misure dell'inflazione

Inflazione significa che i prezzi delle merci e dei servizi stanno aumentando; è dunque un fenomeno dinamico che si coglie nel trascorrere del tempo. Un aumento "una tantum" di uno o più prezzi non è inflazione.

Due osservazioni.

a. Spesso si legge sui giornali che l'inflazione cala mentre tutti osservano che i prezzi crescono. Sembra una contraddizione nei termini. Ma così non è: l'inflazione è misurata da un tasso medio di variazione di un insieme di prezzi in un certo periodo e se nel periodo successivo il tasso risulta più basso si dice che l'inflazione è in calo. I prezzi sono però ugualmente cresciuti, ma solo ad un ritmo inferiore a quello del periodo precedente.

b. Ancora, sulla stampa di informazione si trovano due misure dell'inflazione che possono apparire un po' oscure: il **tasso tendenziale di inflazione** e il **tasso istantaneo di inflazione**.

La prima misura si ottiene ricavando dai tassi di inflazione su base annua (ma più spesso mensile) un indice medio della riduzione (accrescimento) dell'inflazione e applicando questo indice al tasso di inflazione dell'ultimo periodo rilevato per calcolare quello, solo teorico, del periodo seguente, e così per tutti i periodi successivi.

Il tasso di inflazione tendenziale è una misura dell'inflazione futura nell'ipotesi che le condizioni che hanno operato nel recente passato valgano anche per il futuro prossimo.

La seconda misura, il tasso istantaneo di inflazione, non è altro che una misura dell'inflazione che da rilevazioni mensili è ricondotta su base annua. Se in un certo mese i prezzi al consumo sono cresciuti dell'1,25% rispetto al mese precedente, il tasso istantaneo di inflazione è il tasso mensile rapportato all'anno mediante le formule finanziarie dei tassi equivalenti (ad un tasso mensile dell'1,25% corrisponde un tasso annuale del 16%).

22.2 SPIEGAZIONI MARGINALISTICHE DELL'INFLAZIONE

I marginalisti ritengono che l'inflazione abbia origine da un eccesso della domanda complessiva di merci sull'offerta disponibile sul mercato.

Secondo gli schemi appresi nel capitolo 13, questo può avvenire quando la capacità produttiva è già pienamente utilizzata. La quantità prodotta, quindi, non può aumentare, per cui ogni incremento di domanda si traduce in incremento di prezzi, fintanto che l'eccesso di domanda non scompare.

**Per i marginalisti
l'inflazione
dipende dalla
troppa moneta
in circolazione
rispetto
alla quantità
di merci**

Gli economisti marginalisti suppongono però che il sistema economico funzioni sempre occupando pienamente le risorse disponibili. Per questo motivo, a loro parere, ogni incremento di domanda spinge al rialzo i prezzi. L'origine dell'eccesso di domanda è da imputare alla troppa moneta in circolazione, dovuta ad una politica monetaria "permissiva" o ad una spesa pubblica finanziata in deficit.

A questo punto abbiamo ritrovato le conclusioni della teoria quantitativa della moneta esaminate nel capitolo 19: data la produzione a livello di piena occupazione e la velocità di circolazione della moneta, ogni incremento nell'offerta di moneta genera un proporzionale incremento nel livello dei prezzi.

**L'inflazione
da eccesso
di domanda**

L'inflazione da eccesso di domanda non è altro che un diverso modo di riproporre la teoria quantitativa della moneta.

In questa ottica l'inflazione diviene dunque, a parere dei marginalisti, un fenomeno puramente monetario e le terapie che la curano devono essere di natura monetaria: per eliminare l'inflazione è sufficiente ridurre l'offerta di moneta.

Paradossalmente, questo tipo di cura ha avuto spesso ragione del fenomeno inflazionistico, anche in anni recentissimi, nei paesi occidentali che l'hanno adottata e che non si trovavano di certo in situazione di pieno impiego dei fattori: si osservino i grafici in figura 22.2, che presentano l'andamento dell'inflazione (misurata dalle variazioni percentuali del deflatore implicito del PIL) e del tasso di disoccupazione di Stati Uniti e Inghilterra, due paesi che hanno adottato politiche come quella descritta.

Per quale motivo?

Una politica monetaria restrittiva, diversamente da quella espansiva, è sempre efficace nei suoi obiettivi, dal momento che sottrae credito ad operatori che lo stanno utilizzando. Gli effetti sono il rialzo del tasso di interesse, la mancata realizzazione di progetti di investimento non più profittevoli dopo il rialzo del saggio di interesse, l'emergere di difficoltà nei pagamenti e nelle riscossioni tra le imprese; quindi, una riduzione della domanda, della produzione e dell'occupazione.

La riduzione dei livelli di occupazione indebolisce la forza contrattuale dei sindacati dei lavoratori, che tenderanno ad opporre una sempre minore resistenza alla riduzione dei salari reali, in

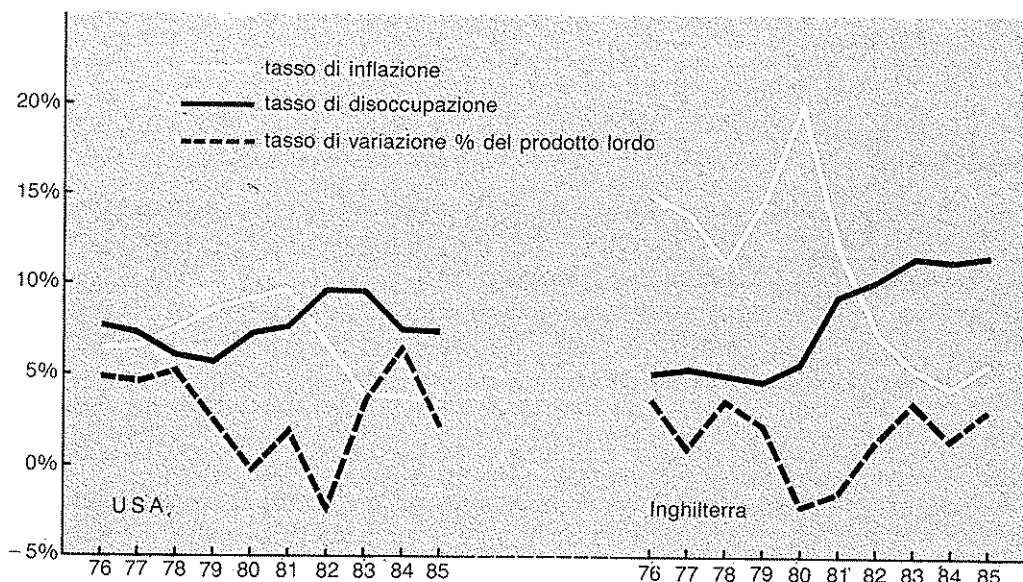


Fig. 22.2 - I due grafici mostrano che dopo il 1979 l'andamento dell'inflazione e della disoccupazione sono divergenti. Quando, dopo il 1980, l'inflazione inizia a calare, la disoccupazione cresce in entrambi i paesi a seguito delle politiche monetarie restrittive adottate dai governi in carica. Si osservi che la caduta dell'inflazione è accompagnata anche da tassi di crescita del prodotto negativi.

seguito ad una più accentuata crescita dei prezzi rispetto ai salari monetari; i margini di profitto aumenteranno e l'inflazione, essendo venuta meno la causa che l'aveva attivata, cesserà di turbare il sonno degli imprenditori e dei politici.

In tal modo, politiche monetarie restrittive indirizzate a combattere una generica "inflazione da domanda" hanno in realtà il secondo fine di ricondurre alla ragione, mediante il ricatto occupazionale, le richieste salariali dei lavoratori. Quando la ragionevolezza è stata ottenuta e le istanze dei lavoratori rese compatibili con "i fini più generali dello sviluppo", l'inflazione progressivamente si spegne.

La recente esperienza italiana, anche se per molti aspetti non è assimilabile a quella dei paesi sopra richiamati, dimostra come sussista una stretta relazione tra *ragionevolezza* sindacale e aumento dei prezzi.

Dopo la seconda crisi petrolifera del 1979 la disoccupazione ha assunto dimensioni allarmanti. Come si è visto nel capitolo precedente, la scala mobile è stata modificata dopo il 1979 per ben due volte; con la seconda modifica il legame tra prezzi e salari è stato ridimensionato in maniera decisa con il consenso dei sindacati, che sempre, in precedenza, si erano opposti a simili provvedimenti. I salari reali si sono quindi ridotti, i margini di profitto accresciuti, e l'inflazione ha preso a scendere. La disoccupazione non ha dato segno di ridursi, a riprova che più bassi salari reali

**L'inflazione
e i conflitti
distributivi:
l'esperienza
italiana recente**

non significano maggiore occupazione. Non a caso la ritrovata ragionevolezza operata ha coinciso con un periodo di ampia disoccupazione.

22.3 UNO SCHEMA PER ANALIZZARE L'INFLAZIONE IN UNA ECONOMIA INDUSTRIALE

Un lento e continuo aumento dei prezzi può essere visto come un fenomeno normale nello sviluppo di un'economia industriale. Ricordiamo i meccanismi che determinano i prezzi delle merci. Si è già spiegato, nella Parte seconda del volume, che le merci si dividono in due ampie categorie: le merci scarse e le merci riproducibili. Al primo gruppo appartengono le merci agricole e le risorse naturali. Al secondo tutte le merci prodotte dall'industria. Diverse per i due gruppi sono le modalità di fissazione del prezzo. Per le merci scarse il prezzo riflette le condizioni della domanda e dell'offerta. Ad esempio annate agricole sfavorevoli per certe produzioni riducono l'offerta e, a domanda data, il loro prezzo aumenta. L'inverso accade in annate particolarmente floride (si riveda la lettura di Samuelson al capitolo 8).

I prezzi delle merci riproducibili dipendono dai costi di produzione. Le condizioni di domanda decidono del grado di utilizzazione degli impianti.

Le imprese fissano i prezzi di vendita in modo tale da coprire i costi di produzione e garantirsi un margine di profitto lordo che copra gli ammortamenti, gli interessi sui prestiti e consenta di corrispondere un utile netto agli azionisti o ai soci. I costi di produzione unitari che servono di base per la fissazione dei prezzi sono i costi relativi a un livello "normale" di produzione, corrispondente cioè ad un certo grado di utilizzazione degli impianti, inferiore al massimo tecnico.

Chiamiamo P il prezzo, Q la quantità prodotta normale, W i salari, M il valore delle materie prime (salari + materie prime = costo variabile CV), PR i profitti lordi desiderati.

Il prezzo P moltiplicato per la quantità prodotta Q , cioè il ricavo totale, deve coprire i costi per i salari e per le materie prime e lasciare un residuo per il profitto:

$$PQ = CV + PR \quad (1)$$

Esprimendo il profitto lordo PR come percentuale q dei costi, si ha:

$$PR = qCV \quad (2)$$

e sostituendo nella (1) si ottiene:

$$PQ = qCV + CV \quad (3)$$

da cui, raccogliendo CV (si ricordi l'espressione (4) del capitolo 9) si ha:

$$PQ = (1 + q)CV \quad (4)$$

Dividendo ambo i membri per Q e scomponendo il costo variabile nel costo dei salari W/Q e nel costo delle materie prime M/Q si ottiene:

$$P = (1 + q) \left(\frac{W}{Q} + \frac{M}{Q} \right) \quad (5)$$

Dalla espressione (5) si vede che il prezzo del prodotto può aumentare o perché aumenta W/Q , cioè il costo del lavoro per unità di prodotto, o perché aumenta il costo delle materie prime M/Q , o perché gli imprenditori alzano la percentuale desiderata q di profitto sui costi.

Facciamo un ulteriore passo avanti e scriviamo il rapporto W/Q come:

$$\frac{W}{Q} = w \frac{L}{Q} \quad (6)$$

dove w è il salario per lavoratore e L/Q è la produzione che ciascun lavoratore in media ottiene nell'impresa, indicata come produttività del lavoro. La formula del prezzo della merce si può riformulare con:

$$P = (1 + q) \left(w \frac{L}{Q} + \frac{M}{Q} \right) \quad (7)$$

da cui si osserva che se il salario monetario cresce più della produttività del lavoro, il costo del lavoro per unità di prodotto sale e l'imprenditore aumenta il prezzo di vendita per non perdere profitti. Se il salario aumenta allo stesso ritmo della produttività, il costo del lavoro per unità di prodotto rimane stabile e le imprese, da questo punto di vista, non hanno motivo di aumentare i prezzi. Quando la produttività cresce più del salario, le imprese potrebbero anche ridurre i prezzi senza nulla perdere in profitto; ma di solito i prezzi non flettono verso il basso e il profitto aumenta.

Nelle economie industriali i prezzi dei beni prodotti dall'industria aumentano quando i salari crescono più della produttività. L'aumento dei salari industriali, per un effetto di imitazione, tende a diffondersi a settori come il commercio e i servizi, in cui gli incrementi di produttività, che dipendono dal ritmo del progresso tecnico, sono assai più limitati che nell'industria. Anche in questi settori, in cui prevalgono forme di mercato non concorrenziali, i prezzi sono guidati dai costi. Pertanto i prezzi al consumo, che

**Se il salario
aumenta quanto
la produttività,
le imprese non
hanno motivo
di aumentare
i prezzi**

incorporano i margini commerciali e i prezzi dei servizi, presentano una tendenza strutturale a crescere più dei prezzi all'ingrosso.

In Italia durante gli anni Cinquanta, i prezzi all'ingrosso rimasero stazionari, mentre quelli al consumo aumentarono a un tasso medio annuo dell'1,3% ed il costo della vita crebbe del 2,7%.

La figura 22.3 presenta uno schema che riassume, e in parte amplia, le osservazioni precedenti e che ci consente di collegare in maniera organica i prezzi alle cause dirette ed indirette che ne determinano le variazioni.

Vediamo da che cosa dipendono i prezzi industriali.

**Lo Stato influenza
i prezzi con le
imposte e le tariffe
pubbliche e con la
politica monetaria**

Oltre che dal costo del lavoro per unità di prodotto e dal prezzo delle materie prime sia di origine nazionale che di importazione, lo schema mostra l'influenza dello Stato attraverso la politica delle imposte e delle tariffe pubbliche e, per quanto riguarda il costo del credito, attraverso la politica monetaria, mediata dalle banche.

Se lo Stato aumenta le imposte sulle imprese o se le banche alzano i tassi di interesse autonomamente o a seguito di politiche monetarie restrittive, aumentano i costi per le imprese che, se possono, aumentano i prezzi. L'aumento dei prezzi industriali si riflette, a parità di margini commerciali, in un aumento dei prezzi al consumo. Il potere d'acquisto dei salari si riduce; i lavoratori, come risposta, chiedono alle imprese aumenti di salario monetario che, se accordati, determinano ulteriori aumenti dei prezzi industriali e così via.

Si osservi che lo Stato influenza il salario reale attraverso la politica delle entrate. Un aumento dei prezzi al consumo può essere controbilanciato dallo Stato riducendo le imposte indirette sul consumo, o le imposte sui redditi dei lavoratori o i prezzi dei servizi pubblici. Negli ultimi due anni, in Italia, ci sono stati interventi dello Stato a sostegno parziale dei redditi dei lavoratori mediante riduzioni delle aliquote delle imposte dirette.

L'impulso al rialzo dei prezzi può provenire da qualsiasi parte. Quando lo Stato aumenta l'IVA o i prezzi dei trasporti pubblici genera un impulso inflazionistico che, attraverso una delle catene causali esaminate, si diffonde all'intero sistema.

Un aumento dei prezzi agricoli si riflette sui prezzi al consumo, sui salari reali, e alla fine sui costi delle imprese industriali che aumentano i loro prezzi. Invece l'aumento di prezzo dei prodotti industriali, in parte impiegati come merci intermedie nell'agricoltura, non genera nel breve periodo aumenti ulteriori dei prezzi agricoli, perché in agricoltura prevalgono condizioni concorrenziali e per ogni imprenditore il prezzo di mercato è dato. Ciò significa, ad esempio, che l'incremento nel prezzo dei fertilizzanti (prodotti dall'industria) aumenta i costi ma non i prezzi delle produzioni agricole e riduce quindi i redditi degli agricoltori.

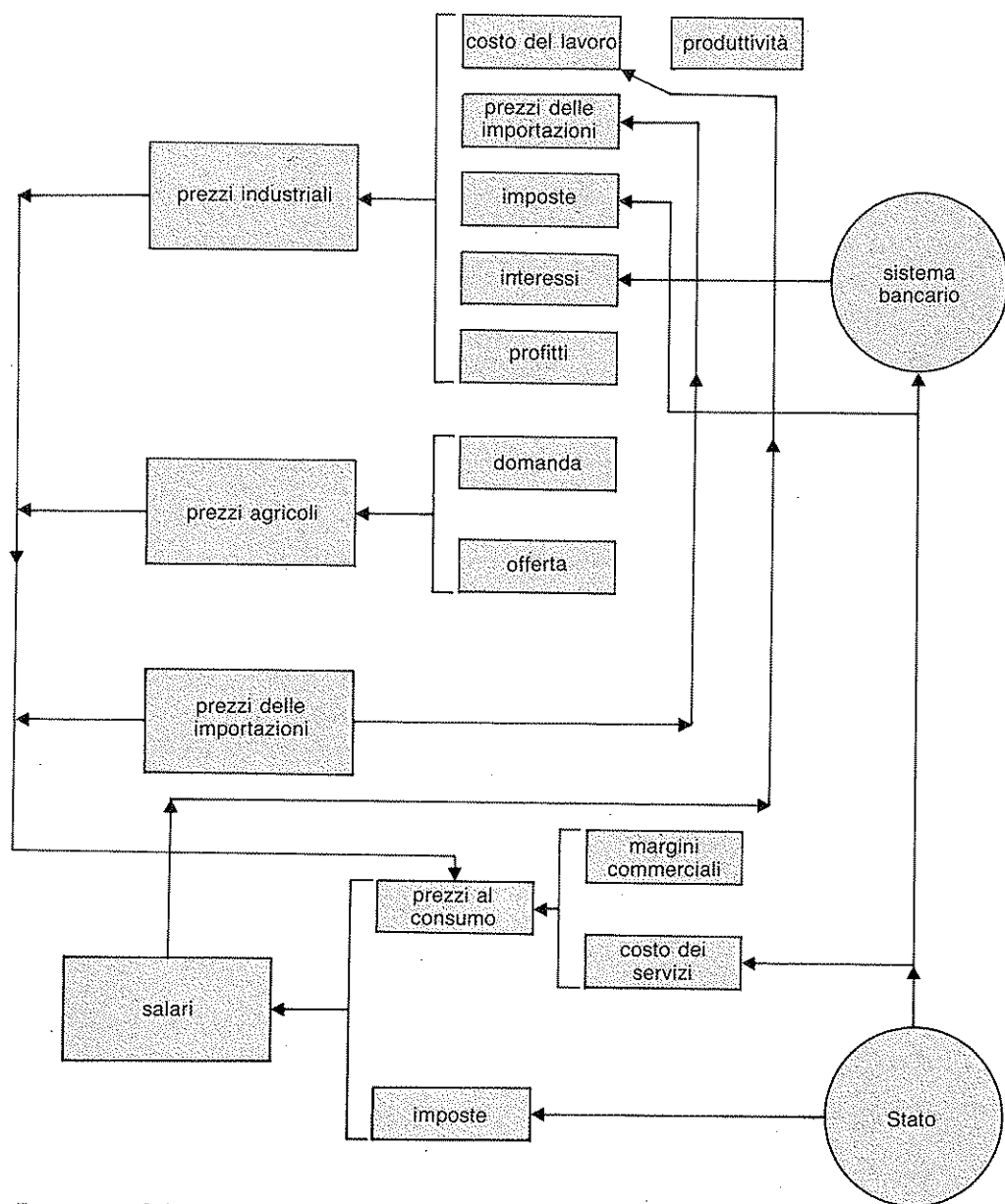


Fig. 22.3 - Schema di interdependenze tra prezzi e fonti di variazione dei prezzi.

Questo esempio è importante per capire che ogniqualvolta un soggetto non è in grado di controllare il prezzo delle merci che vende - e tra queste c'è anche il lavoro - il suo reddito reale viene decurtato a causa dell'aumento dei prezzi delle merci che acquista.

Ritornando allo schema in figura 22.3, osserviamo che i prezzi delle importazioni entrano come componente di costo nei prezzi industriali, ma questi non influenzano in alcun modo i prezzi delle

importazioni. Talvolta i prezzi industriali non possono aumentare a causa della concorrenza estera e per questo motivo si riducono i margini di profitto delle imprese che vendono sui mercati internazionali.

Per un certo periodo delle vicende economiche italiane la via seguita dalle autorità di politica economica per consentire alle imprese esportatrici di ripristinare i margini di profitto desiderati fu di svalutare la moneta nazionale rispetto alle monete degli altri paesi, con l'effetto, lo si vedrà meglio nel capitolo 24, di ridurre il prezzo in valuta straniera della produzione nazionale.

Un paio di scarpe italiane del valore di 100.000 lire a un cambio di 1.500 lire per 1 dollaro ha un prezzo di 66,6 dollari e un prezzo di 50 dollari al cambio, svalutato, di 2.000; quel paio di scarpe può essere venduto ad un prezzo di 133.200 lire dopo la svalutazione, a cui corrisponde un prezzo in dollari invariato di 66,6 ($= 133.200 : 2.000$).

Le imprese venivano perciò poste nelle condizioni di poter aumentare il prezzo in lire e ripristinare i profitti in precedenza erosi dalla crescita dei costi. I prezzi in valuta non risultavano più elevati rispetto a quelli dei concorrenti grazie alla svalutazione del tasso di cambio. La svalutazione aumentava tuttavia il prezzo in lire delle importazioni, a parità di prezzo in valuta, e quindi i costi del settore industriale il quale si vedeva ridurre i margini di profitto appena ricostituiti.

Quando è all'opera un meccanismo di questo genere si instaura un nesso tra prezzi industriali e prezzi delle importazioni simile a quello esistente tra salari e prezzi industriali.

I prezzi delle importazioni possono ovviamente aumentare in via autonoma, per rincari che hanno luogo nei mercati di origine. Le merci importate sono o merci di consumo o beni strumentali e materie prime. Un aumento dei prezzi del primo gruppo riduce direttamente i salari reali con possibili contraccolpi indiretti sui costi industriali; un aumento dei prezzi delle merci del secondo gruppo aumenta i costi e i prezzi industriali e, indirettamente, riduce il salario reale.

22.4 L'INFLAZIONE COME STRUMENTO DI REDISTRIBUZIONE DEL REDDITO

Lo schema in figura 22.3 espone i principali fattori di inflazione e i meccanismi di propagazione di un impulso iniziale agli altri prezzi.

Un aumento di un prezzo qualsiasi, ad esempio i fitti delle abitazioni, genera altri aumenti di prezzo. I salari monetari aumentano per compensare l'aumento dei fitti; aumentano di conseguenza i

costi e i prezzi dei prodotti industriali, riabbassando così i salari reali dei lavoratori, che pretenderanno maggiori salari monetari, con ulteriori aumenti dei prezzi, in una spirale apparentemente senza fine.

Quando c'è inflazione non tutti i redditi monetari crescono alla stessa velocità con cui salgono i prezzi. Di solito i redditi da lavoro dipendente non riescono a tenere il ritmo di aumento dei prezzi o crescono in ritardo rispetto ai prezzi. Si modificano perciò i prezzi relativi delle merci e dei servizi, in quanto non tutti i prezzi monetari aumentano allo stesso tasso percentuale.

L'inflazione penalizza alcuni gruppi sociali, usualmente coloro che percepiscono un reddito fisso, ed avvantaggia altri gruppi sociali, di solito coloro che percepiscono un reddito variabile come è il caso dei capitalisti. L'inflazione comporta dunque modifiche nella distribuzione del reddito a favore di alcuni gruppi e a danno di altri e il livello dei prezzi non è altro che il risultato del conflitto dei vari gruppi sociali sull'appropriazione di quote del profitto netto.

L'inflazione è dunque un fenomeno **reale**, perché ha la sua origine in un conflitto nella distribuzione del reddito.

Per controllare l'inflazione i rimedi monetari non servono; anzi hanno effetti controproducenti, in quanto essi creano disoccupazione (lo abbiamo visto nel paragrafo 22.2) e riducono lo stesso prodotto netto di cui ciascun gruppo pretende una fetta maggiore, aggravando perciò il conflitto.

L'inflazione si controlla regolando il conflitto sociale. Il rimedio che a volte si invoca è la **politica dei redditi**. Con tale termine si intende il controllo di tutti i redditi allo scopo di impedire aumenti dei costi delle imprese e perciò dei prezzi. Se i costi aumentano per fattori esterni all'economia nazionale, come nel caso di un aumento dei prezzi all'origine delle merci importate, la politica dei redditi diventa mediazione degli interessi di tutte le parti sociali al fine di concordare a tavolino la perdita di capacità di acquisto di ogni gruppo che si rende necessaria per assorbire lo shock esterno.

La politica dei redditi, per avere successo, deve essere in grado di controllare *tutti* i redditi. Di fatto, nelle sue applicazioni, essa si è spesso ridotta ad una politica di controllo dei soli salari monetari. A medio termine lo Stato può intervenire per incentivare le ricerche per nuovi metodi produttivi che aumentino la produttività del lavoro o riducano i costi per unità di prodotto. Oppure, quando l'origine dell'inflazione è di natura salariale, lo Stato può favorire la realizzazione di programmi di edilizia residenziale pubblica, per combattere l'alto costo degli affitti, o abbassare i costi dell'assistenza medica per i lavoratori dipendenti, tutti interventi che dovrebbero moderare le rivendicazioni salariali.

Lo Stato può anche intervenire presso le imprese con manovre di **fiscalizzazione degli oneri sociali** a loro carico, che sono una componente del costo del lavoro che non entra nella busta-paga dei

L'inflazione penalizza i percettori di redditi fissi in termini monetari

La politica dei redditi è lo strumento di controllo dell'inflazione

La fiscalizzazione degli oneri sociali

lavoratori. Così lo Stato versa in tutto o in parte gli oneri sociali a carico delle imprese agli istituti di previdenza.

Ovviamente tutte queste politiche determinano aumenti di spesa pubblica e perciò sollevano le obiezioni di coloro che ritengono la spesa pubblica causa di inflazione; ma, come si è visto nei capitoli 16 e 19, la spesa pubblica è inflazionistica solo se non esistono margini di capacità produttiva inutilizzata.

Semmai qualche ragionevole dubbio si pone quando guardiamo a come è finanziata la maggior spesa. Se è coperta con nuova moneta, i tassi di interesse dovrebbero flettere e i costi per interessi delle imprese diminuire. Il finanziamento monetario della spesa ha dunque effetti antinflazionistici.

Se si emettono titoli del debito pubblico, la quantità di moneta in circolazione non muta, ma è probabile che i tassi di interesse aumentino. Se ciò accade, anche i costi delle imprese aumentano, a causa dei maggiori oneri finanziari, determinando perciò un nuovo impulso inflazionistico.

**L'inflazione
e le imposte**

Paradossalmente, proprio eventuali nuove imposte indirizzate a coprire la maggiore spesa potrebbero essere fonte di inflazione. Se aumentano le imposte indirette (un rialzo, ad esempio, delle aliquote IVA), gli effetti inflazionistici sono certi e i prezzi al consumo aumentano immediatamente. Questo primo rialzo può generare un adeguamento dei salari monetari e di altre forme di retribuzione, con effetti negativi sui costi aziendali e ancora sui prezzi. Se crescono le imposte dirette, quelle che colpiscono il reddito all'atto in cui viene percepito, i salari reali e le altre forme di reddito vengono decurtate. L'effetto finale sui prezzi dipende dalla diversa forza dei gruppi sociali colpiti dall'incremento delle imposte di contrastare, attraverso l'aumento monetario delle proprie retribuzioni, l'iniziale decurtazione del reddito reale.

22.5 INFLAZIONE E ATTIVITÀ FINANZIARIE

**L'inflazione
avvantaggia
coloro che hanno
debiti...**

**... e si introducono
perciò
meccanismi di
indicizzazione
del debito**

L'inflazione redistribuisce reddito anche mutando il valore della ricchezza accumulata. L'aumento dei prezzi avvantaggia coloro che hanno debiti perché potranno restituire alla scadenza le somme prese a prestito pagando con moneta che ha un minor potere d'acquisto. Se un imprenditore si indebita per cento milioni e l'inflazione procede ad un tasso del 20%, i cento milioni restituiti dopo un anno equivalgono a circa ottanta oggi. L'inflazione, decurtando il valore reale del debito, avvantaggia coloro che possiedono passività finanziarie e penalizza i possessori di attività finanziarie. Per evitare questo effetto, i debiti dovrebbero essere indicizzati: il loro valore nominale dovrebbe crescere come il tasso di inflazione. Il metodo più comunemente adottato è garantire un tasso di interesse reale positivo. Se su un debito di cento milioni

il tasso di interesse nominale fosse del 25%, e quello reale del 5%, dopo un anno bisognerebbe restituire 125 milioni, 100 come valore storico del debito, 20 come rivalutazione e 5 come interessi reali. Tassi nominali elevati si sono diffusi nel decennio scorso a seguito degli effetti erosivi sui debiti (specialmente sui debiti a medio e a lungo termine) dovuti all'alta inflazione.

Qualche curioso si domanderà come convivono le banche con l'inflazione. Ci guadagnano o ci perdono?

Il profitto lordo delle banche è dato dalla differenza tra tassi attivi sui prestiti e tassi passivi sui depositi. Osserviamo il grafico (a) in figura 22.4. La linea più marcata mostra l'andamento dei tassi attivi di interesse delle banche dal 1976 al 1985; la punta massima del 25,03% è del 1982. La linea sottile, sottostante, rappresenta l'andamento dei tassi passivi; sempre nel 1982, il tasso del 13,44% è il massimo del periodo. La linea chiara compresa tra le due linee dei tassi rappresenta l'andamento dell'inflazione misurata dalla variazione percentuale dei prezzi al consumo. La prima osservazione è che per tutto il periodo preso in esame, fuorché per gli ultimi due anni, le banche hanno remunerato i depositi meno del tasso d'inflazione; non solo cioè hanno ottenuto denaro a costo zero, ma hanno anche guadagnato la differenza tra il tasso di inflazione e il tasso passivo. Per i depositanti il tasso di interesse reale sui depositi, cioè il tasso nominale al netto del tasso di inflazione, è stato quasi sempre negativo.

Tassi di interesse nominali e reali

L'inflazione e il ruolo delle banche

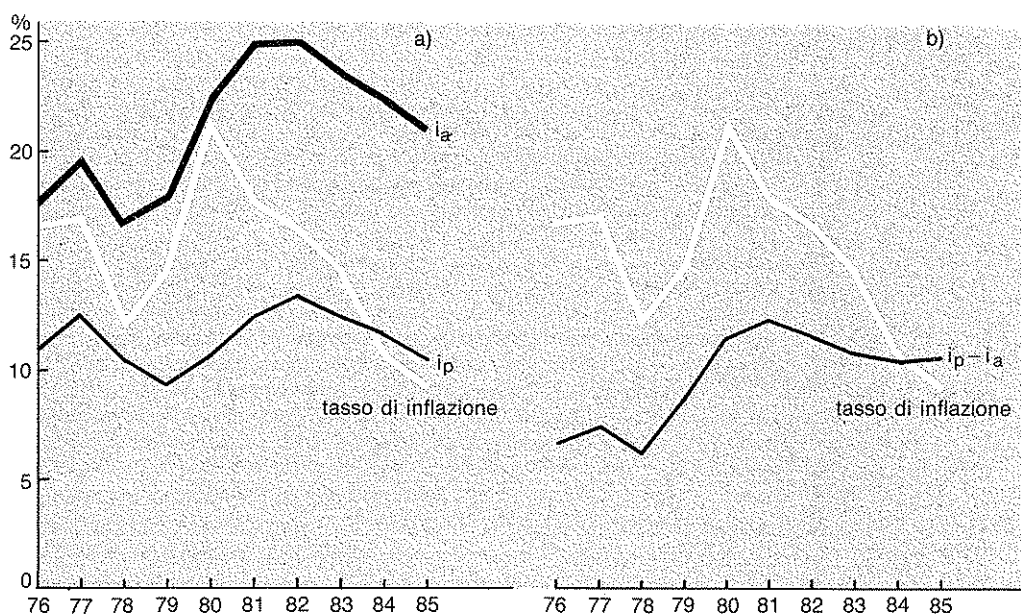


Fig. 22.4 - Andamento dei tassi di interesse attivi (i_a) e passivi (i_p) delle banche nel periodo 1976-1985 raffrontati con l'andamento dell'inflazione misurata dalla variazione % dell'indice dei prezzi al consumo (a). Raffronto tra il differenziale dei tassi attivi e passivi e il tasso di inflazione (b).

I tassi attivi invece, sono sempre stati superiori al tasso di inflazione; le banche hanno sempre fatto pagare alla propria clientela un tasso di interesse reale positivo.

Per capire quanto e come le banche abbiano guadagnato dall'inflazione, si osservi il grafico (b) in figura 22.4. In esso si riporta (linea chiara) l'andamento del tasso di inflazione del grafico precedente e lo si confronta con l'andamento della differenza tra tassi attivi e tassi passivi (linea scura). Osserviamo subito la stretta relazione tra le due linee. Quando l'inflazione cresce, la differenza tra i tassi cresce, e viceversa quando l'inflazione si riduce. Ma mentre all'aumentare dell'inflazione il differenziale tra i tassi cresce prontamente, al calare dell'inflazione si riduce, ma non con altrettanta rapidità. La linea scura ha un andamento simile alla linea chiara ma molto più smorzato. Nella parte terminale del periodo il calo dell'inflazione non è accompagnato dal calo del differenziale dei tassi, che è rimasto stazionario.

È questa una misura chiarissima della crescita, in periodo d'inflazione, dei già usualmente elevati profitti delle banche.

**Anche lo Stato
può trarre
vantaggio
dall'inflazione**

Anche lo Stato può trarre vantaggio dall'inflazione. Esso è infatti il più grosso debitore del paese a causa dei continui disavanzi del suo bilancio. Attualmente il debito complessivo dello Stato nei confronti delle famiglie, delle imprese e del sistema bancario (compresa la Banca d'Italia) si aggira sui 770.000 miliardi di lire, cifra che risulta di poco superiore al valore (stimato) del PIL per il 1986. Lo Stato trae vantaggio dall'inflazione per la decurtazione del valore reale del suo debito. Il grafico (a) in figura 22.5 mette in luce l'andamento reale e nominale del debito pubblico dal

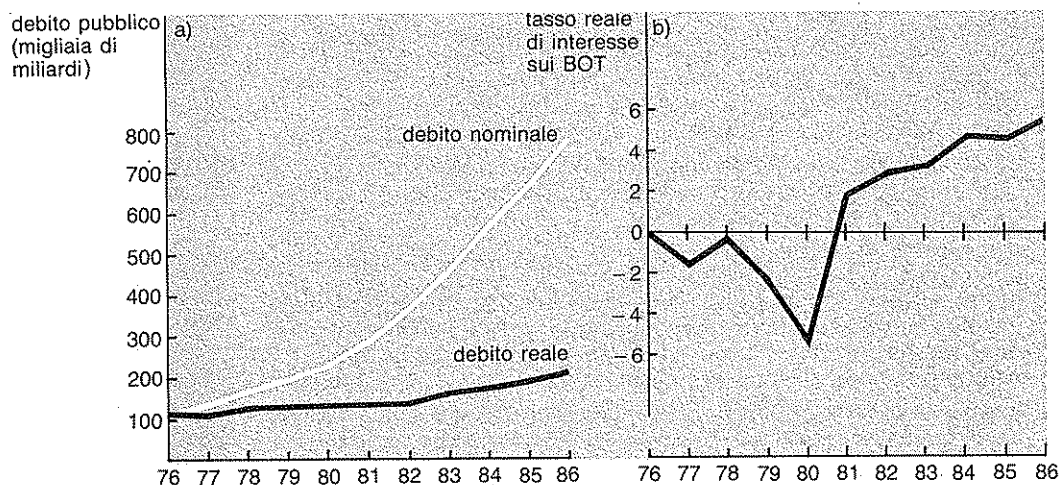


Fig. 22.5 - Il grafico (a) mostra l'andamento del debito pubblico in termini nominali e in termini reali. Il debito reale è stato calcolato utilizzando l'indice dei prezzi al consumo. Il grafico (b) evidenzia l'andamento del tasso di interesse reale sui BOT (tasso nominale meno tasso d'inflazione dei prezzi al consumo). Il tasso reale di interesse è risultato negativo fino al 1980; dopo questa data è risultato positivo.

1976 al 1986. Si osservi che nel periodo considerato il debito nominale è aumentato di oltre sette volte e quello reale è solo raddoppiato. Il vantaggio dello Stato dipende anche dall'onere degli interessi sul debito. Il grafico (b) mostra l'andamento del tasso di interesse reale sui BOT, sempre dal 1976 al 1986. Fino al 1980 l'inflazione ha decurtato il debito pubblico perché il tasso reale di interesse sui BOT risultava negativo; dopo il 1980 il tasso è stato sempre positivo e lo Stato non ha più potuto trarre benefici dal processo inflazionistico.

22.6 INFLAZIONE E INCERTEZZA

Un'altra distorsione causata dall'inflazione è l'aumento dell'*incertezza circa il futuro*.

In periodi di inflazione gli imprenditori non sono sempre sicuri di riuscire a controllare adeguatamente i prezzi di vendita del prodotto. Troppi diventano gli elementi incerti, i calcoli economici si fanno più difficili; non si sa a quale livello andranno i tassi di interesse, i salari monetari, come si muoverà il tasso di cambio.

L'orizzonte temporale si restringe. Gli imprenditori tendono a scartare i progetti di investimento di lunga durata, perché con l'inflazione diventano più rischiosi, e a prediligere la realizzazione di investimenti di corto respiro, il cui costo iniziale ritorna, sotto forma di ricavi, dopo pochi periodi. Sono spesso investimenti che all'occorrenza consentono una rapida liquidazione e guadagni in conto capitale, come gli investimenti in scorte di materie prime e di prodotti finiti. Prevedendo aumenti di prezzo, un imprenditore può effettuare acquisti di materie prime in eccesso rispetto alle necessità della produzione, nel tentativo di realizzare guadagni in conto capitale se le sue previsioni vengono confermate dai fatti. Con il generalizzarsi del fenomeno inflazionistico, gli imprenditori si trasformano in numero crescente in speculatori che si specializzano nella compravendita di prodotti, abbandonando l'attività produttiva.

Con l'inflazione il capitalismo rivela il suo volto speculativo e mette in ombra la sua anima produttiva. In un certo senso, a seguito dell'inflazione riemergono comportamenti precapitalistici tipici dell'epoca mercantile.

Si osserva spesso che in periodo di inflazione aumenta la quantità di moneta che circola tra gli operatori. Quando alcuni operatori contemporanei osservano la realtà ne deducono che è l'aumento della moneta a provocare l'inflazione; ma in tal modo essi commettono l'errore di scambiare la causa con l'effetto.

Un'inflazione che trae origine da un incremento dei costi determina una maggiore domanda di moneta da parte degli operatori per finanziare transazioni che, in termini monetari, sono cresciute. La maggior moneta necessaria per gli scambi dovrebbe provenire da un aumento dell'offerta di moneta della banca centrale. Eviden-

Gli imprenditori diventano speculatori e rinunciano ad investire in nuovi impianti

Inflazione e quantità di moneta

La ratifica
dell'inflazione

Inflazione
e recessione

La deflazione
dei prezzi

temente la banca centrale può aumentare o meno l'offerta di moneta. Se lo fa rende più agevole il processo di aumento dei prezzi; si dice allora che la banca centrale **ratifica l'inflazione**. Se non aumenta l'offerta di moneta, le imprese incontrano difficoltà per ottenere credito, si inaspriscono i tassi di interesse, il finanziamento degli investimenti diventa più costoso. Le autorità monetarie, nel tentativo di combattere l'inflazione creano dunque una recessione produttiva: il mancato aumento dell'offerta di moneta può anche frenare la crescita dei prezzi, ma l'inflazione è combattuta a prezzo della disoccupazione.

Assai più pericolosa dell'inflazione è la deflazione dei prezzi. Se si prevedono prezzi cedenti nessun imprenditore si impegnerà oggi in un processo produttivo i cui costi monetari non saranno sicuramente coperti da ricavi adeguati, perché i prezzi domani caleranno. Con la deflazione i debiti delle imprese si rivalutano, mentre i loro ricavi monetari cadono; è il collasso del sistema produttivo, perché gli imprenditori non riescono ad ottenere dalla produzione corrente la moneta necessaria per rimborsare i debiti contratti in passato.

Dice Keynes: "Delle due (inflazione e deflazione) la deflazione è forse peggiore, poiché in un mondo povero è più grave creare disoccupazione che deludere il rentier".

L'esistenza di un'economia monetaria di produzione presuppone che i salari monetari siano più o meno stabili perché da essi dipendono i prezzi monetari e il valore della moneta nella sua funzione primaria di legame, più sicuro di qualsiasi altro, tra i valori presenti e quelli futuri.

APPROFONDIMENTO

CHI GUADAGNA E CHI PERDE CON L'INFLAZIONE*

Desidero concentrare l'attenzione sull'andamento del potere d'acquisto di alcune importanti categorie di lavoratori e di "risparmiatori" nel periodo che segue il trauma petrolifero: è infatti dal 1973 in poi che l'inflazione in Italia — e non solo in Italia — diviene grave, come risulta dai seguenti saggi di aumento del costo della vita (si tratta di saggi medi annuali):

1951-1961	2,9%
1961-1973	5,4%
1973-1978	17,3%

* Lettura tratta da P. SYLOS LABINI, *Chi guadagna e chi perde con l'inflazione*, Il Mulino, n. 264/1979, pp. 581-584.

Ecco i saggi di variazione, riferiti all'intero periodo 1973-1978, delle retribuzioni reali delle seguenti categorie di lavoratori:

Operai, agricoltura	51%
Operai, industria	24%
Impiegati, industria	7%
Impiegati, amministrazione statale centrale	— 22%

È vero che, oltre le retribuzioni, occorrerebbe considerare i redditi non salariali che affluiscono alle famiglie dei lavoratori dipendenti, sotto forma, per esempio, di pensioni, che negli ultimi anni sono state più volte accresciute; ma i dati sopra riportati sono indicativi delle cospicue differenze nelle variazioni delle retribuzioni. Le differenze maggiori riguardano, da un lato, gli operai e, dall'altro, gli impiegati: i primi — e soprattutto i salariati dell'agricoltura — ottengono cospicui miglioramenti; gli impiegati delle industrie private ottengono miglioramenti modesti e gli impiegati dell'amministrazione statale centrale subiscono una perdita cospicua (oltre il 20%). Si tratta, naturalmente, di medie: certe categorie di impiegati privati ottengono miglioramenti sensibilmente più alti del 7% e certe categorie di impiegati pubblici non subiscono perdite, ma ottengono perfino guadagni.

La situazione è ulteriormente complicata dal fatto che, specialmente nell'area del pubblico impiego, non sono pochi coloro che hanno un secondo lavoro: in certi rami della pubblica amministrazione la quota non è inferiore al 50%. Ciò nonostante, le cifre sopra riportate non sono prive di significato: anzi, tali cifre, se riferite a coloro che hanno un solo lavoro e debbono mantenere la famiglia nella quale non ci sono altri membri che lavorano, mettono in rilievo le gravi sperequazioni che l'inflazione genera o aggrava; esse permettono di spiegare le tensioni che negli ultimi tempi si sono manifestate nell'area del pubblico impiego e i motivi delle rivendicazioni, che sono state in buona misura — e troppo indifferenziatamente — accolte dal governo (troppo indifferenziatamente poiché è stata ignorata la questione del secondo lavoro e della disponibilità per gli straordinari).

Le sperequazioni cui si è accennato hanno aggravato la cosiddetta giungla retributiva; ma la tendenza di fondo consiste in un progressivo avvicinamento fra le retribuzioni degli operai e quelle degli impiegati. Ecco, in particolare, il rapporto fra stipendi degli impiegati della pubblica amministrazione centrale e i salari degli operai dell'industria in diversi periodi, da un secolo ad oggi:

1880-1922	da 4,5 volte a 2,7 volte
1922-1938	da 2,7 volte a 3,4 volte
1948-1973	da 2,7 volte a 1,9 volte
1973-1978	da 1,9 volte a 1,3 volte

Si tratta di rapporti medi: il rapporto più recente, che è bassissimo, implica che non poche categorie di impiegati pubblici ottengono una retribuzione reale inferiore a quella di non poche categorie di operai. Questa tendenza va collegata col miglioramento generale del tenore di vita e del livello d'istruzione e con la preferenza accordata alle meno faticose e meno rischiose attività del settore terziario, peraltro in espansione. È una tendenza che proseguirà e, proseguendo,

stimolerà una riorganizzazione del lavoro di fabbrica e, via via nel tempo, una ulteriore riduzione degli orari di lavoro. Quanto ai "risparmiatori", conviene confrontare i livelli del saggio dell'interesse sulle importanti categorie dei depositi in conto corrente libero con il saggio di variazione del costo della vita sempre nel periodo 1973-1978; la differenza fra i due saggi indica il saggio dell'interesse reale:

	Interesse sui depositi A	Costo della vita B	Interesse reale $C = A - B$
1973	4,5	10,7	- 6,2
1974	8,1	20,0	- 11,9
1975	7,2	18,2	- 11,0
1976	10,7	17,8	- 7,1
1977	12,0	18,1	- 6,1
1978	11,0	12,4	- 1,4

Nel periodo considerato, dunque, l'interesse reale è sempre stato negativo. Se si tiene conto di ciò, appare paradossale la tendenza all'aumento che si è manifestata, negli ultimi anni, nel risparmio delle famiglie. Ecco le quote del risparmio delle famiglie sul reddito netto nei periodi sotto indicati:

1963-1972	15,2	1976	23,1
1973	20,0	1977	23,3
1974	18,7	1978	23,0
1975	23,2		

Per chiarire la questione, occorre considerare che nel periodo preso in esame vi sono stati spostamenti fra i diversi impieghi, con una crescente preferenza accordata ai più redditizi (o, in termini reali, meno svantaggiosi) impieghi in buoni del tesoro; occorre considerare, poi, che si risparmia per motivi precauzionali anche indipendentemente dal reddito che si ricava risparmiando e, specialmente per bassi livelli di risparmio, le scelte sono assai scarse. Resta, tuttavia, da spiegare la tendenza all'aumento; e questa spiegazione è oggetto di dibattito.

Un ultimo tema di riflessione. Non pochi economisti sostengono che l'inflazione avvantaggia le imprese, poiché alleggerisce il peso reale dei debiti. Questo punto di vista oggi non è generalmente valido, mentre lo era nel passato. Il fatto è che nel passato le imprese si avvantaggiavano sia per la riduzione del peso reale dei debiti sia per i maggiori guadagni correnti, originati dalla relativa lentezza con cui crescevano i costi e particolarmente il costo del lavoro. Oggi i costi, di regola, crescono più rapidamente dei prezzi; di conseguenza le entrate nette correnti spesso diminuiscono; resta il vantaggio dei debiti ma, di regola, esso è più che controbilanciato dalla flessione delle entrate nette correnti, flessione che viene aggravata se i debiti crescono e se cresce, perciò, l'onere degli interessi.

Le osservazioni ora esposte valgono particolarmente per le imprese grandi e medie, che subiscono in pieno la pressione sindacale e quindi la spinta verso l'alto del costo del lavoro, spinta che dipende sia dagli aumenti dei salari e degli oneri sociali sia dalle remote poste all'au-

mento della produttività dalla ridotta mobilità, anche interna, dei lavoratori. Per le imprese piccole quelle osservazioni o si applicano più limitatamente o non si applicano affatto; ed oggi, durante l'inflazione, le imprese piccole, nel complesso, sono meno svantaggiate delle grandi.

Le diverse imprese si vengono a trovare in condizioni diverse non solo in rapporto alle loro dimensioni, ma anche in rapporto ai movimenti dei prezzi relativi dei diversi beni: un argomento, questo, che meriterebbe uno studio approfondito.

SCHEMA RIASSUNTIVO

In generale, l'inflazione è il risultato di un conflitto tra le classi sociali sulla spartizione del reddito. Gli economisti marginalisti ritengono all'opposto che l'inflazione sia un fenomeno monetario causato da troppa moneta in circolazione a caccia di troppo poche merci. Questa spiegazione dell'inflazione è in buona sostanza riconducibile all'inflazione dovuta a eccesso di domanda, che si manifesta allorché la domanda aggregata supera la capacità produttiva del sistema. Le economie industrializzate raramente funzionano utilizzando completamente la capacità produttiva e quindi la spiegazione marginalista risulta possedere validità assai limitata.

Si è presentato uno schema di spiegazione dell'inflazione per un'economia industrializzata in cui la diversità delle forme di mercato tra i settori (oligopolio per l'industria, concorrenza per l'agricoltura) rende possibile la diffusione all'intero sistema di un impulso iniziale di inflazione, come può essere, ad esempio, l'aumento del prezzo delle importazioni, dei salari monetari, dei tassi di interesse ecc.

Qualche domanda per fissare gli aspetti più importanti del capitolo.

- Quali indicatori ci informano sull'andamento dell'inflazione?
- Come si calcola il tasso tendenziale d'inflazione?
- Come si può definire l'inflazione?
- Che cos'è l'inflazione da eccesso di domanda?
- Perché l'oligopolio è una forma di mercato che diffonde inflazione mentre la concorrenza tende a frenarla?
- Perché l'inflazione danneggia in generale i possessori di attività finanziarie e avvantaggia coloro che hanno debiti?
- Perché l'inflazione genera incertezza sul futuro e favorisce le attività speculative?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

Un contributo importante che fonde aspetti economici e sociali nella spiegazione dell'inflazione italiana è il libro di M. Salvati, *Alle origini dell'inflazione italiana*, Il Mulino, Bologna, 1980. Un'utile lettura introduttiva è anche il "collage" di testi a cura di P. Garbero e F. Maggiore, *Inflazione: teorie e politiche economiche alternative*, Loescher, Torino, 1980.

Parte quinta

L'ECONOMIA INTERNAZIONALE

23. LO SCAMBIO DI MERCI TRA LE NAZIONI

SOMMARIO

Vedremo per prima cosa la teoria classica dei costi comparati: essa spiega la convenienza allo scambio tra due paesi anche in presenza di un vantaggio assoluto in tutte le produzioni da parte di una nazione.

Abbandoneremo presto le ipotesi statiche della teoria dei costi comparati per passare a spiegazioni più complesse. Federico List sottolinea l'importanza, per un paese, di puntare sullo sviluppo dell'industria moderna e specializzarsi nelle produzioni più avanzate dal punto di vista tecnologico. Un'idea ripresa di recente da R. Vernon, che appunto basandosi sul diverso grado di "avanzamento tecnologico" dei prodotti spiega l'andamento dei flussi commerciali.

23.1 GENERALITÀ

Lo scambio, in una società di tipo mercantile come quella postulata dagli economisti classici, in primo luogo da Adam Smith, sorge dal rilievo che gli uomini fanno del principio del vantaggio comparativo della specializzazione. Leggiamo nella *Ricchezza delle nazioni*:

"è la massima di ogni prudente capofamiglia di non tentar mai di fare in casa quel che costa più fare che comprare. Il sarto non cerca di farsi da sé le scarpe, ma le compra dal calzolaio. Il calzolaio non cerca di farsi da sé i vestiti, ma impiega un sarto [...]. Quel che è prudenza nella condotta di ciascuna famiglia privata, non può essere follia nella condotta di un gran regno [...]. Se un paese straniero ci può fornire un bene più a buon mercato di quanto possiamo produrlo noi, è meglio comprarlo da esso con qualche parte del prodotto della nostra industria, impiegata in un settore in cui abbiamo qualche vantaggio".

Questo principio è elaborato ulteriormente da David Ricardo:

"In un sistema di commercio perfettamente libero ogni paese naturalmente impiega il proprio lavoro nelle occupazioni che sono più vantaggiose. Questa ricerca del vantaggio individuale è connessa mirabilmente col bene universale. Stimolando l'industriosità, gra-

tificando l'impegno e usando il più efficacemente possibile le forze peculiari offerte dalla natura, distribuisce il lavoro più efficacemente e economicamente possibile; mentre aumentando la massa generale della produzione, diffonde beneficio generale e unisce di un solo legame comune di interessi e rapporti la società universale delle nazioni in tutto il mondo civile. È questo principio che determina che il vino si produca in Francia e Portogallo, che il grano sia coltivato in America e Polonia e che le manifatture siano prodotte in Inghilterra". (*Sui principi dell'economia politica e della tassazione.*)

I costi comparati spiegano la convenienza della specializzazione e dello scambio tra paesi anche quando un paese ha un vantaggio assoluto in tutte le produzioni

L'affermazione appena letta, che ogni paese impiega il proprio lavoro nelle occupazioni che sono più vantaggiose, può apparire banale. Ma quali sono in realtà le occupazioni più vantaggiose? È facile capire come un paese esporti i beni che all'estero hanno un costo di produzione superiore che all'interno e importi gli altri. Più difficile è capire come un paese venda ad altri i beni per i quali gode di un vantaggio relativo, anche se non di un vantaggio assoluto. È quest'ultimo l'enunciato della **teoria dei costi comparati** di David Ricardo. Ricardo infatti dimostrò che *anche nel caso in cui tutte le risorse sono più produttive in un paese che nell'altro, i due paesi trarranno reciproco vantaggio nel commerciare tra loro.*

23.2 LA TEORIA DEI COSTI COMPARATI E LA SPECIALIZZAZIONE NELLO SCAMBIO

Immaginiamo, seguendo l'esempio di Ricardo, due paesi, l'Inghilterra e il Portogallo, ciascuno dotato di certe quantità di risorse naturali, disponibilità di lavoro, conoscenze tecniche.

Il primo anello nella catena della teoria dei costi comparati consiste nel supporre che le *condizioni di produzione* dei diversi paesi siano differenti: detto questo si vede facilmente che anche qualora i due paesi potessero produrre di tutto, il loro tentativo risulterebbe poco profittevole. In Scozia si potrà far crescere la vite in serra, ad esempio, ma il costo sarà esorbitante e probabilmente il vino cattivo. Risulta più conveniente che ciascuno dei paesi si specializzi nella produzione di alcuni beni, l'Inghilterra nella tessitura della lana e il Portogallo nella coltura della vite, e che essi scambino lana e vino tra loro.

Tabella 23.1

	Inghilterra		Portogallo	
	lavoro (1)	prodotto (2)	lavoro (3)	prodotto (4)
Vino (hl)	10	1	3	1
Tessuto (pezze)	3	1	4	1
Lavoro disponibile	130		70	

Supponiamo, per iniziare, che l'Inghilterra disponga di 130 unità di lavoro e il Portogallo di 70 unità (misuriamole in un modo qualsiasi, ore, giornate o altro). Le unità di lavoro necessarie per ottenere un ettolitro di vino e una pezza di tessuto nei due paesi sono indicate nella tabella 23.1: l'Inghilterra è più efficiente nella produzione del tessuto, il Portogallo in quella del vino. La tabella 23.2 riprende la precedente tabella 23.1 alle colonne (1) e (2) e illustra, allo stesso tempo, il semplice esempio della lana e del vino. Da essa emerge la convenienza a specializzare le produzioni nei due paesi.

Tabella 23.2

	Unità di lavoro per unità di prodotto		Quantità di prodotto in assenza di specializzazione			Quantità di prodotto con specializzazione		
	Inghil- terra (1)	Porto- gallo (2)	Inghil- terra (3)	Porto- gallo (4)	Totale (5)	Inghil- terra (6)	Porto- gallo (7)	Totale (8)
Vino (hl)	10	3	10	10	20	—	23	23
Tessuto (pezze)	3	4	10	10	20	43	—	43
Lavoro occupato	130	70	130	70		130	70	

L'assenza di specializzazione, rappresentata in tabella dalle ipotesi delle colonne (3) e (4), conduce infatti a una produzione complessiva di 20 ettolitri di vino e 20 pezze di tessuto (colonna (5)), mentre la specializzazione dell'Inghilterra nella produzione di tessuto (colonna (6)) e del Portogallo in quella del vino (colonna (7)) porta a una produzione complessiva superiore: 23 ettolitri di vino e 43 pezze di tessuto (colonna (8)) contro 20 e 20 rispettivamente.

Finora non abbiamo fatto altro che illustrare numericamente l'osservazione intuitiva con cui abbiamo aperto questo capitolo, che ciascuno dei due paesi si specializza là dove la sua produttività è superiore (là dove produce a costi inferiori). La teoria dei costi comparati comunque è più di questo. *Dimostra che il commercio internazionale è reciprocamente proficuo anche quando un paese è in grado di produrre qualsiasi bene con una minore spesa, in termini di risorse, di un altro paese.*

Riprendiamo la nostra esemplificazione e assumiamo che il Portogallo abbia appreso l'arte della tessitura della lana e sia più efficiente dell'Inghilterra in entrambe le produzioni, la tessitura e la vinificazione (tab. 23.3). Assumiamo, in questo esempio, che l'Inghilterra disponga di 130 unità di lavoro e il Portogallo di 50 unità.

La maggiore efficienza del Portogallo si legge nelle colonne (1) e (2) della tabella; da esse risulta che, in quest'ultimo paese, occor-

Tabella 23.3

	Unità di lavoro per unità di prodotto		Quantità di prodotto in assenza di specializzazione			Quantità di prodotto con specializzazione		
	Inghil- terra (1)	Porto- gallo (2)	Inghil- terra (3)	Porto- gallo (4)	Totale (5)	Inghil- terra (6)	Porto- gallo (7)	Totale (8)
Vino (hl)	10	2,2	10	10	20	—	23	23
Tessuto (pezze)	3	2,8	10	10	20	43	—	43
Lavoro occupato	130	50	130	50		130	50	

re in entrambe le produzioni meno lavoro per ottenere una unità di prodotto.

La non specializzazione (colonne (3) e (4)) conduce a produrre 20 ettolitri di vino e 20 pezze di tessuto (colonna (5)), la specializzazione (colonne (6) e (7)) 23 ettolitri di vino e 43 pezze di tessuto (colonna (8)). In quest'ultimo caso l'Inghilterra potrà comunque cedere al Portogallo 20 unità di tessuto (e tenerne 23), ricevendo in cambio un massimo di 13 unità di vino (il Portogallo "libera" 28 lavoratori dalla tessitura e li passa alla vigna, dove ora lavorano in 50 e producono 23 ettolitri di vino); l'Inghilterra ha quindi 23 pezze di tessuto e 13 ettolitri di vino, mentre il Portogallo ha 20 pezze di tessuto e un minimo di 10 ettolitri di vino. Entrambi i paesi sono avvantaggiati! E siamo partiti da una situazione in cui il Portogallo aveva un vantaggio assoluto in entrambe le produzioni: era più efficiente sia nella tessitura che nella vinificazione.

**Secondo la teoria
dei costi
comparati è
l'efficienza relativa
che determina la
convenienza alla
specializzazione
e allo scambio**

Possiamo ripercorrere la dimostrazione di questa teoria pensando che quando un paese importa una merce, ad esempio il vino, deve dare in cambio una certa quantità delle proprie merci, ad esempio i tessuti: deve quindi utilizzare le proprie risorse (il lavoro) per ottenere i tessuti da cedere per avere il vino, anziché produrlo direttamente.

Tutte le merci inglesi costano di più di quelle portoghesi. Ma ciò non toglie che l'Inghilterra abbia convenienza a specializzarsi nella produzione della merce dove è relativamente più efficiente, il tessuto, e comperare il vino dal Portogallo. Considerazioni analoghe verranno fatte dal Portogallo.

Riprendendo l'esempio della tabella 23.3 calcoliamo l'efficienza relativa a Inghilterra e Portogallo dividendo la seconda riga delle colonne (1) e (2) per la prima riga. Otteniamo il quoziente di 0,3 per l'Inghilterra (1 di vino equivale laggiù a 0,3 di tessuto, in termini di lavoro impiegato) e di 1,3 per il Portogallo (1 di vino contro 1,3 di tessuto).

L'Inghilterra è più efficiente nei tessuti, là dove in proporzione impiega meno lavoro e il suo costo relativo è minore (pur essendo il livello del costo, in assoluto, superiore in Inghilterra in entrambe le produzioni). Il Portogallo risulta, di conseguenza, avere un vantaggio relativo nella vinificazione.

23.3 FEDERICO LIST E LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA NAZIONALE

Il modello di Smith e Ricardo descrive quali dovrebbero essere le relazioni economiche tra nazioni allo scopo di rendere massimo il benessere mondiale.

Questi autori tuttavia hanno in mente paesi con un grado di sviluppo economico relativamente simile, né mostrano di rendersi conto delle implicazioni dinamiche che una certa struttura della specializzazione può comportare per il futuro economico della nazione che l'adotta.

Una visione alternativa è offerta da Federico List, che scrive il *Sistema nazionale di economia politica* nella prima metà dell'Ottocento. Per List la spinta allo sviluppo risiede nel desiderio degli individui di associarsi in unità ampie, la nazione. Lo sviluppo della nazione, e così il suo commercio, derivano dalla crescita della manifattura e dell'agricoltura: la manifattura in particolare si sviluppa con rendimenti enormemente crescenti al variare della scala della produzione, mentre l'agricoltura europea, per la limitatezza delle terre che possono essere messe a coltura, soffre di rendimenti calanti al crescere della quantità coltivata. I prodotti agricoli sono poi difficilmente trasportabili e conservabili, per cui i loro prezzi oscillano nel tempo e danno luogo raramente ad un fiorente commercio.

Secondo List i paesi dell'Europa temperata che si propongono di raggiungere un elevato grado di sviluppo economico devono *comunque* specializzarsi nella produzione manifatturiera.

Certo la manifattura, specialmente nei primi anni di vita, non risulterà sempre competitiva: non lo era in Germania nei primi anni dell'Ottocento, periodo nel quale la supremazia industriale inglese era fuori discussione. Si dovrà allora procedere alla *protezione* del mercato nazionale mediante dazi doganali e divieti alle importazioni fino a che, sviluppata una industria nazionale autonoma, anche questi paesi potranno procedere sulla strada di uno sviluppo economico accelerato.

Allo stesso tempo la domanda di materie prime da parte dell'industria e di prodotti agricoli per sostenere la popolazione che lavora nelle fabbriche porterà a sviluppare delle aree complementari all'Europa industriale, cioè delle zone di esportazione di prodotti primari.

Una nazione che intraprenda la strada dello sviluppo della propria industria manifatturiera progredirà nella crescita economica ad un ritmo molto più accelerato delle altre. Nelle parole di List (*Il sistema nazionale di economia politica*):

"Solo una nazione che produce tutti i tipi di articoli manufatti [...] può soddisfare le esigenze di tutti i popoli [...]; ove manchino può creare nuovi bisogni, attraverso le macchine e le nuove invenzioni può

I costi comparati sono una teoria statica. È necessario passare a enunciazioni che considerino le conseguenze "dinamiche" delle scelte produttive

List afferma che lo sviluppo e il commercio sono da sempre legati alla manifattura

sconfiggere i metodi di produzione primitivi e godere dei frutti dello sviluppo delle proprie forze lavorative e produttive."

E ancora:

"la prosperità di un popolo è tanto più grande non perché possiede più ricchezza ma perché più ha sviluppato le sue forze produttive, la sua manifattura".

23.4 IL DIVARIO NELLO SVILUPPO TECNOLOGICO

Le teorie del "ciclo del prodotto" o del divario tecnologico, negli ultimi anni, hanno dato luogo a un vivace dibattito sull'origine dei flussi del commercio internazionale. Questo filone di ricerca, al pari di List, critica l'analisi ricardiana dei costi comparati a causa della sua staticità e sottolinea l'importanza di disporre di una industria manifatturiera d'avanguardia per emergere all'interno del gruppo dei paesi esportatori.

Lo sviluppo e il commercio dipendono dalla specializzazione in prodotti tecnicamente innovativi

La realtà odierna è in continuo mutamento: incessante è la creazione di prodotti nuovi, rapidissimo il flusso delle informazioni sui modi di produrre e di vendere le merci. In un mondo dove operano strutture oligopolistiche che richiedono l'impiego di capitali non certo alla portata di tutti, i metodi di produzione subiscono continue modifiche operate dalle nuove scoperte scientifiche e dal progresso tecnico. Gli investimenti, le conoscenze e le capacità imprenditoriali si spostano rapidamente tra le varie nazioni, anche come conseguenza delle attività delle grandi società multinazionali.

Gli studiosi che per primi hanno espresso questa teoria ne hanno esemplificato i punti principali prendendo ad esempio la produzione del nailon, una fibra sintetica. Il nailon venne ottenuto in fase sperimentale nel 1928 dall'americana Du Pont e venne presentato al pubblico nel 1938, dopo dieci anni di ricerche, ottenendo un enorme successo, tanto che nel primo anno di produzione vennero venduti 64 milioni di calze da donna in nailon. In alcune lavorazioni il nailon soppiantò completamente le fibre artificiali precedentemente usate, come il raion. È questa la fase innovativa della produzione.

Solo successivamente il nailon diede luogo ad un consistente flusso di esportazioni dagli Stati Uniti e più tardi ancora cessò di essere appannaggio della sola Du Pont, in America, ma si diffuse attraverso numerose imitazioni e allo stesso tempo venne prodotto direttamente dai principali paesi industriali d'Europa.

Si considerino dunque due paesi, U.S.A. e Inghilterra, dove esistono industrie per la produzione di materie sintetiche e si supponga che l'industria americana delle fibre sintetiche scopra, a un certo punto, una nuova fibra, il nailon. Le aziende statunitensi cominceranno a vendere il nuovo prodotto, ma solo dopo un certo tempo il nailon verrà importato in Inghilterra: la produzione precede le esportazioni, come è logico attendersi. Solo dopo un

Poiché sono generalmente i paesi più avanzati quelli che hanno i più alti salari e allo stesso tempo quelli che sono in grado di svolgere il ruolo di leader nell'innovazione scientifica e industriale, saranno questi i paesi che esporteranno durante la prima fase di vita del prodotto, sfruttando il "gap tecnologico" che qualifica le loro industrie più avanzate. Quando il prodotto passa ad uno stadio di maturità, verrà esportato da parte di paesi che presentano, in genere, caratteristiche opposte: sono più arretrati, hanno salari minori e quindi producono a costi inferiori.

Lo stesso prodotto, in questa seconda fase, di maturità, assume spesso caratteristiche differenti. Si formano certi standard ben definiti anche internazionalmente (pensiamo all'auto, alle radio, ai personal computer e a prodotti simili) e la preoccupazione principale dei produttori diviene quella di limitare i costi di produzione, mentre il contenuto "innovativo" perde via via di importanza.

Ciò non significa che il paese leader non abbia tratto notevole vantaggio dallo scambio. Il primo periodo di vita di un prodotto è quello nel quale si possono realizzare maggiori profitti, dato che i consumatori saranno disposti ad acquistare la novità a prezzi anche elevati. In più l'industria innovatrice avrà in mano tutta una gamma di conoscenze tecnologiche tali da consentire il suo avanzamento anche su altri fronti, la stessa presenza di ricercatori e personale direttivo capaci potrà condurre a innovazioni successive o nel medesimo settore o in altri campi. Le innovazioni si sviluppano spesso "a grappoli", e non singolarmente. È facile dunque che si presentino in questi settori delle economie di scala di carattere dinamico, connesse, più che allo specifico prodotto, a una gamma di prodotti o a un intero settore industriale comprendente una pluralità di prodotti (pensiamo all'elettronica, agli HI-FI, agli strumenti di precisione e simili).

La fondamentale conclusione di questo tipo di studi, che dovremmo cioè vedere gli Stati Uniti esportare prodotti con elevata intensità di capitale per consumatori ricchi nei primi anni di vita del prodotto e importare le stesse merci nelle fasi successive, appare senza dubbio logicamente accettabile ed è risultata, nel complesso, confermata dalle verifiche finora condotte. Tutti gli studi empirici hanno rilevato il continuo spostamento delle esportazioni americane verso nuovi prodotti, mentre numerosi studiosi hanno verificato la maggiore capacità concorrenziale degli Stati Uniti nei prodotti diretti ai consumatori con alto reddito rispetto a quelli destinati ai consumatori con reddito più basso. I paesi di più recente industrializzazione, come Italia, Spagna e Grecia, sono risultati d'altra parte esportatori di manufatti più standardizzati, originariamente sviluppati altrove, e i paesi in via di sviluppo tendono ad esportare manufatti tipicamente maturi e ad alta intensità di lavoro o di risorse naturali. Il ruolo di esportatori di manufatti "a livello intermedio", autoveicoli, prodotti tessili, mec-

ulteriore periodo i produttori inglesi della fibra tradizionale, il raion, preoccupati per il pericolo rappresentato per la loro industria dalla concorrenza americana e attratti dagli alti profitti, daranno a loro volta inizio alla produzione di nailon "imitando" il prodotto americano: potranno comperare il brevetto o semplicemente copiare, con qualche cautela, il prodotto d'oltremare. Può accadere che il paese imitatore si possa giovare di condizioni anche più vantaggiose di quelle esistenti nel paese innovatore, ad esempio di salari più bassi oppure della maggiore vicinanza di importanti mercati di sbocco (nel caso specifico i mercati in espansione del continente europeo) e che alla fine il paese imitatore possa risultare competitivo e diventare a sua volta esportatore netto del prodotto, vendendolo finanche nel paese innovatore. Proprio ciò che è accaduto!

I paesi meno avanzati, essendo di rado innovatori di tecnologie, importano i prodotti nuovi nelle prime fasi del loro sviluppo, ma possono, una volta che la tecnologia necessaria alla produzione si è diffusa, presentare un vantaggio comparato, basato sui più bassi salari o su minori costi di trasporto per gli stessi prodotti prima importati. Nell'esempio precedente, i produttori inglesi di fibre tessili, che sono riusciti ad imitare i loro concorrenti americani e a produrre nailon, dopo un certo tempo possono sviluppare un flusso di esportazioni di nailon dall'Inghilterra verso gli U.S.A. fondato sui più bassi salari (negli anni del dopoguerra). Lo svolgersi del "ciclo di vita del prodotto" spiega il formarsi delle correnti di importazione e di esportazione: da qui il nome di teoria degli scambi internazionali del "ciclo di vita" (fig. 23.1).

La concorrenza è alta per i prodotti maturi; la loro produzione e la loro esportazione tendono a trasferirsi nei paesi periferici, dove i costi sono minori

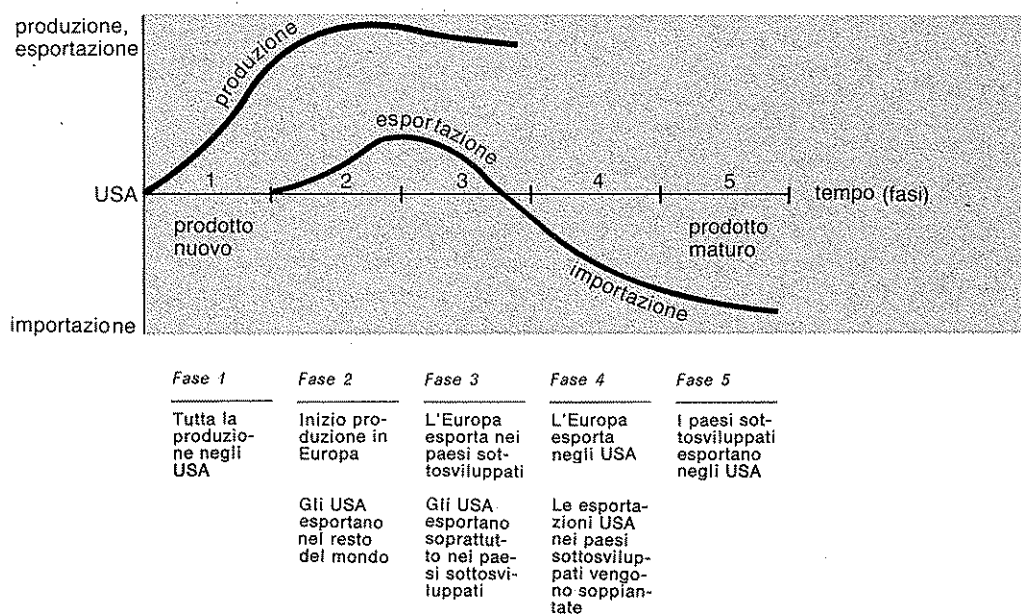


Fig. 23.1

canica tradizionale ecc. sta rapidamente passando ad alcuni paesi dell'America Latina, al Brasile ad esempio, mentre di recente alcuni paesi "nuovissimi", come la Corea del Sud, emergono sulla scena mondiale con le loro fabbriche di apparecchi elettronici e di autovetture. È un mondo in continuo e profondo mutamento!

SCHEDA

La superiorità dell'economia U.S.A.

È stato Thomas Balogh a riprendere alcuni concetti propri di Federico List per spiegare le cause della superiorità americana in campo industriale (alcuni suoi articoli sono raccolti in *Una società di ineguali*, Einaudi, Torino, 1967).

Egli nota che uno dei più importanti fattori che determinano la crescita della competitività degli Stati Uniti deve essere ricercato nella loro smisurata capacità di effettuare investimenti; questi sono diretti all'innovazione e alla scoperta di nuovi prodotti e creano negli altri paesi una continua inferiorità:

"Investimento smisurato e progresso tecnico rappresentano forze cumulative sotto diversi aspetti: in primo luogo provocano un divario crescente nella produttività all'interno e all'esterno degli Stati Uniti [...] In secondo luogo, l'investimento nella ricerca è un'attività a rendimenti crescenti; le invenzioni non possono più essere considerate degli eventi casuali o frutto di lampi di genio e vengono ridotte a normale amministrazione. Nello stesso tempo, i profitti di monopolio ad esse connessi consentono nuove ingenti spese; riducendo i rischi e potendo contare su un ampio mercato interno — gli stessi Stati Uniti — il processo stimola cumulativamente unità produttive sempre più grandi.

Il circolo viene completato dal fatto che queste unità hanno una vasta possibilità di scelta nel determinare le loro politiche concorrenziali (compresi i prezzi). Le posizioni di monopolio create in questo modo continuano fino a che la tecnica non viene assimilata dai paesi esteri, ovvero fino a che la protezione doganale non costringa le ditte americane a trasferire la loro attività all'estero".

23.5 LA POSIZIONE DELLE INDUSTRIE ITALIANE NEL COMMERCIO DEI MANUFATTI

Proviamo a vedere, tenendo presenti i risultati del paragrafo precedente, l'evoluzione della posizione commerciale dell'Italia. Sappiamo che se vendiamo beni ad alto contenuto tecnologico ci potremo aspettare dalle esportazioni una forte spinta al processo di sviluppo e di ammodernamento industriale: altrimenti ciò non accadrà.

Le statistiche del commercio internazionale raccolte e pubblicate dall'O.C.D.E. (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico) ci consentono di riassumere con una certa chiarezza la situazione del nostro paese in relazione al "tipo" di beni esportati. Negli ultimi quindici anni la posizione italiana nello scambio di prodotti manufatti si è caratterizzata per:

**L'Italia esporta
molti prodotti
maturi...**

a. una accentuata specializzazione degli scambi nei settori tradizionali maturi (tessili, calzature, vestiario, mobilio), in netto contrasto con l'evoluzione degli altri paesi avanzati (Giappone in particolare). L'Italia ha acquisito una posizione pressoché dominante nel commercio di beni tradizionali sui mercati dei paesi produttori di petrolio, oltre a rafforzare la propria quota per tali beni sui mercati dei paesi industrializzati; la domanda diretta ai comparti tradizionali, oltre ad essere caratterizzata da un più lento ritmo di crescita, nonché da una maggiore instabilità ciclica è, fatta eccezione per un numero ristretto di

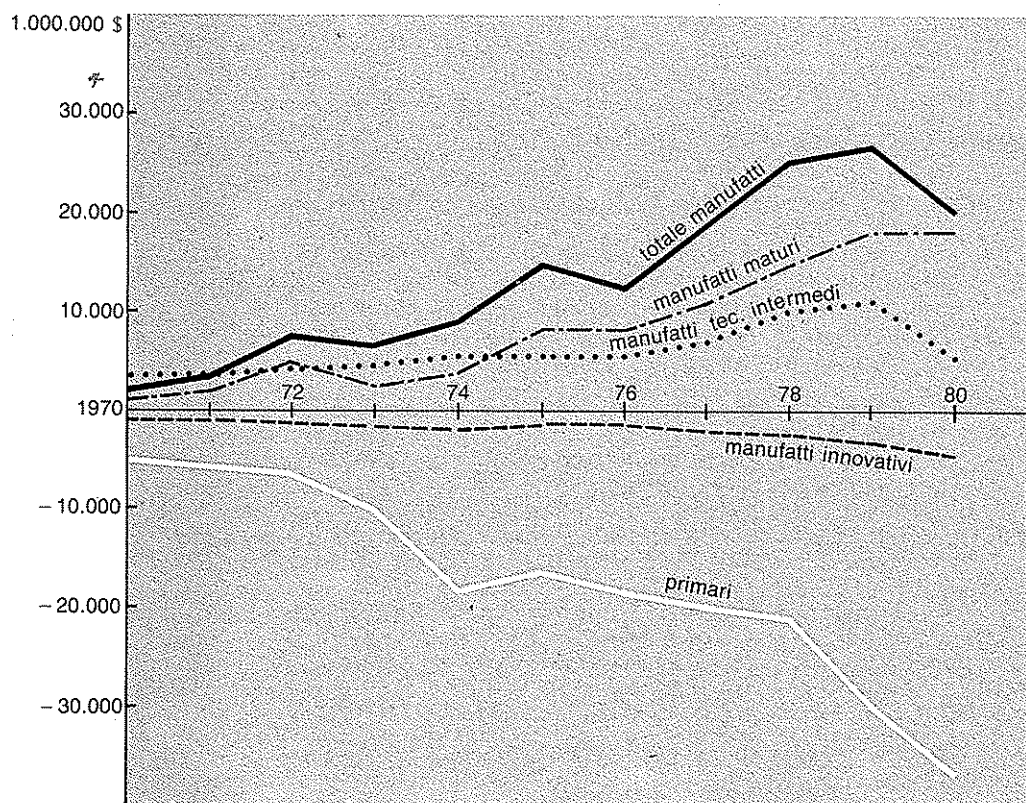


Fig. 23.2 - Andamento dei saldi commerciali dell'Italia, dal 1970 al 1980. Emerge la scarsa dinamica dei manufatti innovativi, il pesante deficit dei prodotti primari e la prevalenza dei manufatti "maturi".⁽¹⁾

(1) Fonte: F. PIERELLI, I mutamenti nella struttura degli scambi mondiali e la posizione italiana, BANCA D'ITALIA, Contributi alla ricerca economica, n. 16, 1983.

settori, particolarmente elastica al prezzo (in quanto è elevato il grado di sostituibilità di tali prodotti) e le tecnologie impiegate sono di tipo medio-basso. La concorrenza che ci possono fare i paesi meno industrializzati, con un costo del lavoro indubbiamente inferiore a quello italiano, può essere temibile, specialmente a mano a mano che il basso costo di produzione si accompagnerà a miglioramenti nella qualità e nella capacità di commercializzazione delle merci. Temiamo che sarà sempre più difficile per il nostro paese mantenere le proprie posizioni di mercato nell'ambito dei prodotti maturi;

b. un crescente disavanzo nei settori "avanzati", che prova una sempre maggiore incapacità dell'Italia di far fronte a una competizione basata essenzialmente sulla capacità di incorporare innovazioni e tecnologie più elevate nei processi produttivi (calcolatrici, materie plastiche, apparecchi professionali e scientifici, circuiti elettronici, fotocine ecc.). È facile pensare che i motivi di fondo alla base di un accentuarsi di tale fenomeno siano il basso livello delle spese per la ricerca scientifica (e, quindi, l'arretratezza del nostro sistema industriale in termini di potenzialità scientifico-tecnologica), la mancanza di una politica industriale adeguata e di altre iniziative capaci di sostenere i comparti più innovativi della nostra produzione manifatturiera;

c. una flessione, in alcuni casi una stagnazione, nelle vendite dei prodotti a tecnologia intermedia o relativamente standardizzati (veicoli, elettrodomestici, derivati del petrolio e altri) che hanno ceduto in particolare nelle economie più progredite. Si tratta di prodotti caratterizzati da mercati abbastanza saturi e che si espandono a ritmi relativamente deboli; le novità in questo campo sono limitate.

Il quadro che emerge da questi dati non è del tutto roseo e richiede un serio sforzo di potenziamento e di adeguamento del comparto avanzato della nostra industria.

... mentre stenta a mantenere la propria quota di esportazioni a più elevato contenuto tecnologico

LE POLITICHE COMMERCIALI DELL'ITALIA NEGLI ANNI SETTANTA*

1. Come quasi tutti gli altri paesi industrializzati, l'Italia si è trovata negli anni '70 a far fronte a difficili problemi di aggiustamento relativi ai più alti costi energetici, a una situazione di crescita più lenta dell'economia e del commercio mondiale e ad un aumento della concorrenza esercitata nei mercati esteri dalle esportazioni dei paesi in via di sviluppo non-oil, anch'essi tesi a riequilibrare i deficit di bilancia dei pagamenti creati indirettamente dall'aumento nei costi del petrolio importato. Nonostante la sua alta dipendenza dall'import di petrolio ed altre materie prime, l'Italia è riuscita a far fronte al peggioramento intervenuto nelle ragioni di scambio tra materie prime e semimanufatti importati e manufatti esportati senza ricorrere a livello nazionale a politiche commerciali fortemente ed apertamente restrittive, la cui utilità pratica è di fatto limitata — e riconosciuta tale — per un paese le cui esportazioni sono equivalenti in valore a circa la metà del valore aggiunto industriale.

In questi anni la Comunità Europea ha adottato delle misure protezionistiche a sostegno dei paesi membri e l'industria italiana ne ha certamente tratto vantaggio. Dato il peso crescente che le esportazioni di prodotti manufatti "tradizionali" — tessuti, abbigliamento, mobilio, prodotti in pelle e cuoio, e prodotti di carta — hanno mostrato negli anni '70 sul totale delle esportazioni e la crescente importanza assunta dai mercati comunitari quali mercati di destinazione di queste esportazioni, la protezione aggiuntiva concessa a livello di Comunità Europee in tali settori si è ben conformata agli interessi dell'industria nazionale. Il grado di protezione non-tariffaria ottenuto in sede comunitaria è stato complementato a livello nazionale da un piccolo numero di misure restrittive non-tariffarie dirette, dal punto di vista merceologico, ad un raggio limitato di beni industriali importati e, dal punto di vista geografico, in prevalenza contro le importazioni dai paesi ad economia pianificata e dai paesi industrializzati al di fuori delle Comunità. Le esportazioni dei paesi in via di sviluppo sono state oggetto di un numero molto limitato di misure quantitative di restrizione, ma di un numero molto più alto di misure di sorveglianza.

La relativa moderazione mostrata dalle autorità di governo nel far ricorso a misure non-tariffarie di controllo delle importazioni, è stata, tuttavia, accompagnata, e probabilmente resa possibile, da un crescente ricorso a politiche di sostegno all'industria. [...]

I sussidi all'industria sono notevolmente aumentati, così come sono aumentati i salvataggi industriali diretti a mantenere l'occupazione esistente senza preoccupazioni evidenti neanche a riguardo dei costi di breve e medio periodo di queste politiche. Il grado di consenso politico e sociale che sembra esistere sulla non-opportunità di politiche di protezione commerciale, anche se basato su una percezione in linea generale corretta degli interessi di lungo periodo dell'Italia, sembra essere stato mantenuto negli anni '70 attraverso il ricorso a

* Adattato da E. GRILLI, *Le politiche commerciali dell'Italia negli anni '70: un primo saggio interpretativo*, in "Economia Italiana", n. 3, 1982, pp. 355-410.

LE POLITICHE COMMERCIALI DELL'ITALIA NEGLI ANNI SETTANTA*

1. Come quasi tutti gli altri paesi industrializzati, l'Italia si è trovata negli anni '70 a far fronte a difficili problemi di aggiustamento relativi ai più alti costi energetici, a una situazione di crescita più lenta dell'economia e del commercio mondiale e ad un aumento della concorrenza esercitata nei mercati esteri dalle esportazioni dei paesi in via di sviluppo non-oil, anch'essi tesi a riequilibrare i deficit di bilancia dei pagamenti creati indirettamente dall'aumento nei costi del petrolio importato. Nonostante la sua alta dipendenza dall'import di petrolio ed altre materie prime, l'Italia è riuscita a far fronte al peggioramento intervenuto nelle ragioni di scambio tra materie prime e semimanufatti importati e manufatti esportati senza ricorrere a livello nazionale a politiche commerciali fortemente ed apertamente restrittive, la cui utilità pratica è di fatto limitata — e riconosciuta tale — per un paese le cui esportazioni sono equivalenti in valore a circa la metà del valore aggiunto industriale.

In questi anni la Comunità Europea ha adottato delle misure protezionistiche a sostegno dei paesi membri e l'industria italiana ne ha certamente tratto vantaggio. Dato il peso crescente che le esportazioni di prodotti manufatti "tradizionali" — tessili, abbigliamento, mobilio, prodotti in pelle e cuoio, e prodotti di carta — hanno mostrato negli anni '70 sul totale delle esportazioni e la crescente importanza assunta dai mercati comunitari quali mercati di destinazione di queste esportazioni, la protezione aggiuntiva concessa a livello di Comunità Europee in tali settori si è ben conformata agli interessi dell'industria nazionale. Il grado di protezione non-tariffaria ottenuto in sede comunitaria è stato complementato a livello nazionale da un piccolo numero di misure restrittive non-tariffarie dirette, dal punto di vista merceologico, ad un raggio limitato di beni industriali importati e, dal punto di vista geografico, in prevalenza contro le importazioni dai paesi ad economia pianificata e dai paesi industrializzati al di fuori delle Comunità. Le esportazioni dei paesi in via di sviluppo sono state oggetto di un numero molto limitato di misure quantitative di restrizione, ma di un numero molto più alto di misure di sorveglianza.

La relativa moderazione mostrata dalle autorità di governo nel far ricorso a misure non-tariffarie di controllo delle importazioni, è stata, tuttavia, accompagnata, e probabilmente resa possibile, da un crescente ricorso a politiche di sostegno all'industria. [...]

I sussidi all'industria sono notevolmente aumentati, così come sono aumentati i salvataggi industriali diretti a mantenere l'occupazione esistente senza preoccupazioni evidenti neanche a riguardo dei costi di breve e medio periodo di queste politiche. Il grado di consenso politico e sociale che sembra esistere sulla non-opportunità di politiche di protezione commerciale, anche se basato su una percezione in linea generale corretta degli interessi di lungo periodo dell'Italia, sembra essere stato mantenuto negli anni '70 attraverso il ricorso a

* Adattato da E. GRILLI, *Le politiche commerciali dell'Italia negli anni '70: un primo saggio interpretativo*, in "Economia Italiana", n. 3, 1982, pp. 355-410.

politiche di intervento industriale di scala sempre più ampia e quasi esclusivamente dirette a preservare l'occupazione nel settore manifatturiero.

2. Con la prospettiva di ulteriori peggioramenti nelle sue ragioni di scambio, crescita lenta della domanda mondiale per le sue esportazioni, continuazione, se non peggioramento, della crisi strutturale che investe alcuni settori industriali chiave — chimica, fibre, acciaio, cantieristica — l'economia italiana ha davanti a sé un futuro incerto. Bassa crescita della produttività, investimenti insufficienti e costi del lavoro in continuo aumento stanno riducendo le possibilità di competere con efficacia nei mercati extracomunitari con le esportazioni dei paesi in via di sviluppo in fase di rapida industrializzazione.

La ripresa economica del 1978-79, trainata dalla notevole performance dell'export delle piccole e medie imprese che operano nei settori tradizionali, non deve, né può, portare a facili ottimismo. Le condizioni che l'hanno generata — tutte condizioni esogene — sono state fortuite e non facilmente ripetibili. Recenti analisi hanno poi mostrato che l'ottima performance produttiva delle piccole e medie imprese alla fine degli anni '70 non è stata sufficiente a cambiare in modo significativo la struttura della produzione industriale nel suo complesso. È altresì dubbia la conclusione che il nuovo dinamismo della piccola e media impresa sia di per sé sufficiente a creare le condizioni di base per una crescita sostenuta dell'economia italiana.

Queste imprese, tuttavia, con il loro dinamismo e crescente apertura verso l'export, costituiscono forse la più solida barriera contro gli impulsi protezionisti latenti nel sistema economico italiano. La grande impresa, che domina nei settori in crisi apparentemente strutturale e che ha una apertura verso l'esterno complessivamente molto minore, ha preferito affidarsi ai sussidi diretti e indiretti ricevuti dalle autorità di governo. Esiste, in altre parole, un equilibrio precario tra la posizione libero scambista ufficiale e la necessità di misure di aggiustamento per il settore industriale. Questi ultimi interventi oltretutto incontrano ora limiti crescenti nella necessità di contenere il deficit del bilancio dello Stato.

SCHEMA RIASSUNTIVO

La teoria classica dei costi comparati è certamente una teoria di stampo liberista che ha avuto molti meriti nel promuovere lo sviluppo dell'Inghilterra nell'Ottocento e tuttavia non sufficientemente attenta alle conseguenze di carattere dinamico, di lungo periodo, cui può portare una specializzazione fondata sul settore agricolo o sulla produzione di merci arretrate da un punto di vista tecnologico.

È importante considerare lo sviluppo di un sistema economico nel lungo periodo, sviluppo inevitabilmente legato alla crescita di una forte e avanzata industria trasformatrice. Questa è la lezione intuita da F. List e importante per ogni paese che cerchi di emergere dal sottosviluppo. La teoria del "ciclo del prodotto" rafforza questa intuizione di F. List, spiegando come importazioni ed esportazioni ubbidiscano in realtà non tanto a un vantaggio comparato,

ma seguano l'evoluzione, la vita dei prodotti industriali, avvantaggiando chi li produce per primo e trasferendosi poi là dove i costi sono minori.

Verifichiamo alcuni concetti.

- Si costruisca un esempio dal quale risulti il vantaggio relativo ma non assoluto al commercio.
- Si commenti l'affermazione: "Secondo F. List il commercio è inestricabilmente legato allo sviluppo del reddito nazionale". La specializzazione secondo la teoria dei costi comparati contraddice o no questa affermazione?
- Che cosa afferma la teoria del ciclo del prodotto? Qual è la posizione dell'Italia rispetto al commercio dei prodotti tecnologicamente avanzati?

NOTE BIBLIOGRAFICHE

M. De Cecco in *Moneta e impero*, Einaudi, Torino, 1979, sviluppa la tesi della contrapposizione tra la teoria classica, di natura statica, e la teoria di F. List, di natura dinamica, evolutiva. La teoria del ciclo del prodotto è ampiamente commentata da M. Roccas, *Nuove teorie del commercio internazionale*, Etas, Milano, 1975, cap. 7°.

24. TASSO DI CAMBIO, BILANCIA DEI PAGAMENTI, SVALUTAZIONE E DEFLAZIONE

SOMMARIO

La bilancia dei pagamenti è un conto che rileva le transazioni dei residenti in un paese con i non residenti. Le voci della bilancia vengono rilevate, come tutte le voci della contabilità nazionale, secondo la regola della partita doppia.

La bilancia dei pagamenti si compone di tre parti principali: a. le *partite correnti*: merci, servizi e trasferimenti unilaterali; b. i *movimenti dei capitali*: capitali a breve e lungo termine, investimenti diretti; c. i *movimenti monetari* o le *transazioni ufficiali*: le variazioni nelle riserve in valuta delle banche e della banca centrale.

Un saldo negativo della bilancia indica una offerta di moneta nazionale superiore alla domanda e tende a generare una svalutazione della moneta. Un paese può intervenire per correggere un saldo negativo essenzialmente in due modi. O lascia svalutare la moneta ritenendo che ciò abbia un benefico effetto sulle esportazioni di merci o riduce la produzione interna, con la deflazione, e per ciò stesso contrae le importazioni e il deficit nei conti con l'estero.

24.1 COME SI DETERMINANO I TASSI DI CAMBIO

Nel capitolo precedente abbiamo visto come i flussi di merci che vengono scambiati tra i diversi paesi dipendano dalla numerosità della popolazione che vi risiede e dalle preferenze di essa verso certi tipi di beni, dal grado di sviluppo raggiunto dai diversi sistemi economici, dalla varietà della dotazione di risorse naturali, dal capitale e dal lavoro di cui essi dispongono.

Finora abbiamo considerato il solo aspetto "quantitativo" degli scambi. In realtà, gli scambi vengono sempre regolati in moneta e quindi danno luogo a pagamenti monetari. Ogni paese riceve un flusso monetario in entrata per le merci che esporta, mentre deve registrare in uscita un pagamento monetario per le merci che importa. Il termine "pagamento monetario" abbraccia una gamma di svariati oggetti che vanno dai biglietti di banca ai depositi

bancari più o meno liquidi ad altre forme di disponibilità finanziarie liquide.

Semplifichiamo la realtà e assumiamo, a titolo di esempio, di dover acquistare direttamente in Germania un computer; esso verrà fatturato in marchi e non in lire e quindi dovrà essere pagato in valuta estera. Ugualmente gli acquisti da parte dei tedeschi di abiti o vini italiani saranno fatturati in lire e dovranno essere pagati in lire. In tutti questi casi, le operazioni di pagamento avverranno normalmente tramite una banca, cedendo marchi e comperando lire, o viceversa.

Il tasso di cambio della lira è il numero delle lire che è necessario cedere per acquistare una unità di valuta estera

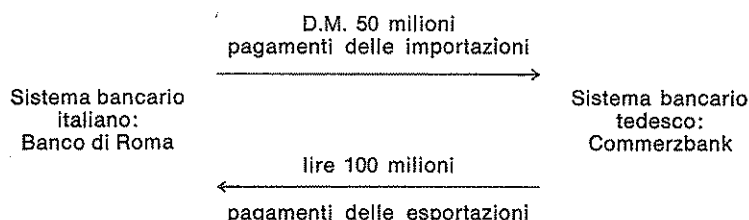
Le operazioni tra paesi aventi unità monetarie diverse introducono un nuovo elemento nell'analisi, il **tasso di cambio**. Esso ci indica il prezzo della moneta estera in termini di moneta nazionale: nel nostro esempio il *tasso di cambio del marco in Italia è dato dal numero di lire che occorre cedere per acquistare un marco*. Il cambio di una moneta in un'altra è "a pronti" quando l'esecuzione deve seguire immediatamente la stipula del contratto di compravendita cui si riferisce (usualmente uno o due giorni). È "a termine" quando l'esecuzione è ritardata. Nei mercati valutari più importanti vengono quotati sia i cambi a pronti che quelli a termine, per scadenze di 1, 2, ..., 6, 9 mesi.

Il cambio dipende dalla domanda e offerta di valuta sui mercati internazionali

Nel mercato dei cambi, a differenza di quanto avviene in altri mercati come la borsa o i mercati delle merci, non esiste un particolare edificio o luogo deputato allo scopo: sono le banche che in ogni paese commerciano tra loro in moneta estera o per telefono o per telex. L'insieme di tali banche (dei loro uffici cambi, centralizzati in ogni paese nelle città più importanti) forma il mercato mondiale dei cambi e, nonostante non esista una unica organizzazione per negoziare le valute, i tassi di cambio mutano di valore rapidamente, di momento in momento, in risposta alla domanda e all'offerta.

Non sempre il cambio fluttua liberamente, anzi ciò non avviene quasi mai. Nel passato molti paesi hanno fatto ricorso a sistemi a cambi fissi, in cui il cambio non poteva variare, mentre ora è più diffuso il ricorso ai cambi flessibili, con interventi discrezionali delle autorità monetarie per smorzarne le oscillazioni. Tratteremo di questi problemi più diffusamente nel successivo capitolo 25. Ritorniamo al nostro esempio con due paesi, Italia (area della lira) e Germania (area del marco) e supponiamo che le lire non circolino abitualmente in Germania né che le ditte italiane detengano marchi. Quando un italiano richiede il pagamento delle sue esportazioni per un importo, supponiamo, di 100 milioni, emette una fattura intestata ad un importatore tedesco e si rivolge a una banca italiana, poniamo il Banco di Roma (portando i documenti che provano che egli ha effettivamente spedito la merce): la banca manda i documenti a una corrispondente tedesca, diciamo la Commerzbank, che raccoglie la somma in marchi dal compratore. Vediamolo schematicamente, nella parte inferiore del prospetto che segue: supponiamo anche che le nostre due ban-

che, Banco di Roma e Commerzbank, siano le uniche banche esistenti in Italia e in Germania.



La parte superiore dello schema esprime importazioni italiane di merci tedesche per 50 milioni di marchi.

Emergono ora due problemi. Il primo è relativo a quanti marchi la Commerzbank deve pagare al Banco di Roma per saldare la fattura, il secondo è relativo a come e in che forma li deve pagare.

Il cambio di marchi tedeschi con lire ha luogo tra banche: la banca italiana domanda marchi (per l'importatore italiano) e offre lire, la Commerzbank (per l'importatore tedesco) domanda lire e offre marchi. Nel mercato mondiale dei cambi, quindi, la domanda di importazioni è domanda di valuta estera e l'offerta di esportazioni è offerta di valuta estera.

Domanda e offerta di valuta tuttavia possono avere altre origini: infatti le operazioni che un paese intrattiene col resto del mondo non sono esclusivamente quelle che originano da acquisti e vendite di merci, anzi. Esistono flussi di investimenti che da una nazione si dirigono a un'altra alla ricerca del maggiore profitto, poi vi sono le spese dei turisti, le riemesse degli emigrati alle famiglie rimaste in patria, i pagamenti dei noli dei trasporti aerei e marittimi e molte altre. Per alcuni paesi, Messico e Argentina, tanto per fare un esempio dei nostri giorni, l'uscita dei capitali ha assunto un ruolo di primo piano nel determinare la posizione complessiva del paese verso l'estero, e quindi la domanda di valuta.

Tutte le operazioni dei residenti in un paese con i non residenti sono riassunte in un conto apposito che si chiama *bilancia dei pagamenti*: è un conto importante, di cui si sente spesso parlare, e lo esaminiamo quindi con attenzione.

La domanda e l'offerta di lire riflettono le importazioni, le esportazioni e i movimenti dei capitali

24.2 LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

L'insieme dei movimenti di entrata e di uscita di valuta estera di un paese da e per il resto del mondo viene riassunto nella **bilancia dei pagamenti**.

La tabella 24.1 presenta la bilancia dei pagamenti italiana nell'anno 1985. In essa possiamo distinguere tre sezioni fondamentali

La bilancia dei pagamenti rileva le transazioni dei residenti in un paese con i non residenti

Tabella 24.1 - BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA, 1985
(in migliaia di miliardi di lire)

	(+)	(-)
PARTITE CORRENTI		
1. Importazioni di merci		-161.711
2. Esportazioni di merci	148.327	
3. Servizi	3.320	
4. Trasferimenti	2.032	
5. Saldo bilancia corrente		-8.032
MOVIMENTI DI CAPITALI		
6. Movimenti di capitale a lungo termine	4.825	
7. Movimenti di capitale a breve termine	1.387	
8. Saldo movimenti dei capitali	6.212	
9. Errori e omissioni		-6.532
10. Saldo corrente e movimenti di capitale 5. + 8. + 9.		-8.352
TRANSAZIONI UFFICIALI		
11. Variazione posizione netta aziende di credito		-4.849
12. Variazione riserve ufficiali	13.201	
Saldo globale 5) + 8) + 9) = - (11 + 12)		-8.352

N.B. - Preferiamo usare le intestazioni positivo (+) e negativo (-) al posto delle voci credito e debito che si trovano nei conti nazionali per l'ambiguità che queste ultime possono ingenerare sulla interpretazione delle voci delle partite correnti.

Fonte: Banca d'Italia. *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, 1985, Appendice, Roma, 1986.*

Le partite correnti registrano gli scambi di merci, i servizi e i trasferimenti unilaterali

li: le partite correnti, i movimenti di capitale e i movimenti monetari o transazioni ufficiali.

Cominciamo con le prime righe, che registrano importazioni ed esportazioni di merci.

a. La *bilancia commerciale* registra gli *scambi di merci* tra soggetti economici (privati e imprese) residenti nel paese e residenti all'estero: il *saldo* della bilancia commerciale corrisponde alla differenza tra il valore delle esportazioni e il valore delle importazioni. Si ha un saldo positivo (+) quando il valore delle esportazioni supera quello delle importazioni: ciò dà usualmente origine ad una domanda netta di lire, che devono essere comperate cedendo valuta estera. Si avrà quindi un'offerta di valuta estera in cambio di lire. Nel caso opposto si ha un saldo negativo (-), e quindi una offerta netta di lire, mentre si ha un pareggio quando le due voci sono eguali.

Non sempre le uscite di merci sono pagate in contanti: a volte sono regolate a credito o possono rappresentare un trasferimento a titolo gratuito (un dono). Esse si registrano sempre comunque come crediti, poste col segno positivo (+): viceversa le importazioni.

Rileviamo poi i servizi e i trasferimenti, le così dette partite invisibili.

b. I *servizi* includono i costi e i ricavi dei trasporti internazionali, il turismo, i redditi da capitale e da lavoro (profitti e riscossioni e pagamenti di interesse sui crediti esteri, redditi percepiti da lavoratori italiani all'estero ma residenti in Italia).

c. I *trasferimenti* unilaterali comprendono come voce principale le rimesse degli emigrati, cioè le somme che i lavoratori italiani emigrati inviano alle famiglie rimaste in patria.

Le **partite correnti** comprendono i movimenti di merci, i servizi e i trasferimenti unilaterali: $(a + b + c)$.

Supponiamo che il saldo delle partite correnti sia negativo. Come deve fare un paese a compensare il saldo netto delle partite correnti? Può richiedere e ottenere un prestito o pagare in moneta estera: è infatti evidente che chi compera una cosa o la paga o accende un debito.

Passiamo ora alle sezioni della bilancia che rilevano i movimenti finanziari e monetari.

I movimenti di capitale rilevano i debiti relativi agli investimenti esteri e ai prestiti concessi e i crediti dovuti ai disinvestimenti e al pagamento dei prestiti o la concessione di prestiti all'estero.

I movimenti di capitale rilevano la variazione dei debiti e crediti a medio e lungo termine

Può trattarsi di crediti di carattere commerciale, di investimenti diretti come l'acquisto o la costruzione di una fabbrica all'estero, o di investimenti di portafoglio, ad esempio l'acquisto da parte di stranieri di azioni o obbligazioni italiane.

Un prestito dall'estero a un'impresa italiana appare come un afflusso di capitale alle imprese italiane e viene rilevato con una posta positiva (+) nella sezione relativa ai movimenti dei capitali; viceversa, il rimborso del prestito da parte di operatori italiani viene registrato con segno (—) e indica una riduzione di un saldo positivo (rappresenta un deflusso di valuta).

Un saldo negativo dei movimenti dei capitali potrà essere compensato o da un saldo attivo delle partite correnti o da un pagamento monetario.

La differenza tra il totale dei valori positivi (+) e quello dei valori negativi (—) delle partite correnti e dei movimenti dei capitali costituisce il **saldo della bilancia dei pagamenti** e sarà positivo (+) o negativo (—) a seconda che le prime voci siano superiori alle seconde.

In linea di massima (esclusi i trasferimenti unilaterali) le voci positive (+) richiedono un pagamento da parte di stranieri a italiani, con conseguente scambio di valuta estera per lire: domanda di lire contro valuta. Le poste negative (—) generalmente rilevano pagamenti da parte di italiani verso l'estero e quindi offerta di lire contro domanda di valuta estera.

Si chiama saldo della bilancia la differenza tra i valori positivi e negativi della parte corrente e in conto capitale

Le **transazioni ufficiali o movimenti monetari** rappresentano i

I movimenti
monetari
o transazioni
ufficiali
rappresentano
i flussi di riserve
o di crediti
a breve con cui
viene regolato
il saldo della
bilancia

flussi con cui viene regolato il saldo della bilancia. Si tratta di *variazioni nei conti esteri delle aziende di credito e/o di variazioni nelle riserve valutarie della Banca d'Italia*. Le banche infatti possono gestire direttamente delle riserve in valuta, tenendo depositi presso le banche straniere, oppure possono versare la valuta estera alla Banca d'Italia, ricevendo in cambio moneta nazionale.

Quando i pagamenti all'estero superano le entrate, e le banche non hanno riserve sufficienti, possono acquistare direttamente la valuta nei mercati dei cambi o rivolgersi alla banca centrale che attingerà alle proprie riserve. L'ampiezza dell'intervento della banca centrale è dettata dalla opportunità di sostenere o meno la moneta. Con un saldo debitore, una domanda superiore all'offerta di valuta e un'offerta di lire superiore alla domanda di lire, il cambio tenderà a deprezzarsi (la domanda di valuta per i pagamenti da effettuarsi all'estero è superiore all'offerta di lire da parte dell'estero) e la banca centrale può decidere di intervenire vendendo valuta sul mercato a un cambio fisso, fino a che ne ha in riserva, in modo da soddisfare l'aumento delle richieste senza provocare un deprezzamento della lira. Se invece ritiene di procedere a una svalutazione, non interverrà e lascerà cadere la quotazione della moneta nazionale.

Ritorniamo all'aspetto contabile del problema. Quando il saldo delle partite correnti e dei movimenti di capitale della bilancia è negativo (—), aumenta l'indebitamento delle banche italiane verso l'estero e/o si riducono le riserve; questo fatto è registrato, nei movimenti monetari, con segno (+). Quando invece il saldo della bilancia è positivo (+), si ha una riduzione dell'indebitamento delle banche verso l'estero e/o un aumento delle riserve; questo fatto lo registriamo, nei movimenti monetari, con segno (—). E l'uso della contabilità a partita doppia significa che tutta la tabella della bilancia dei pagamenti deve mostrare, per definizione, un saldo finale in pareggio.

I saldi della bilancia dei pagamenti e delle transazioni ufficiali sono eguali in valore ma contrari di segno proprio perché i principi che abbiamo esposto sulla rilevazione delle voci seguono, come tutta la contabilità nazionale, la regola della partita doppia, rilevano cioè ogni partita in due momenti diversi, con segno opposto.

La corrispondenza tra crediti e debiti sarebbe esatta se tutte le voci fossero conosciute con precisione: alcune di esse sono in realtà stimate (pensiamo alla difficoltà di calcolare le spese dei turisti che varcano la frontiera) e l'importo della voce **Errori ed Omissioni** ha appunto lo scopo di portare il conto in pareggio.

Il lettore non farà fatica a capire che il fatto che la bilancia chiuda sempre in pareggio dal punto di vista contabile non ha nulla a che vedere col suo equilibrio. Ciò perché non tutte le operazioni registrate hanno, dal punto di vista economico, un analogo significato. Alcune, come ad esempio quelle relative alle importazioni ed esportazioni delle merci, sono state effettuate dalle imprese per ottenere un profitto, e con lo stesso movente si

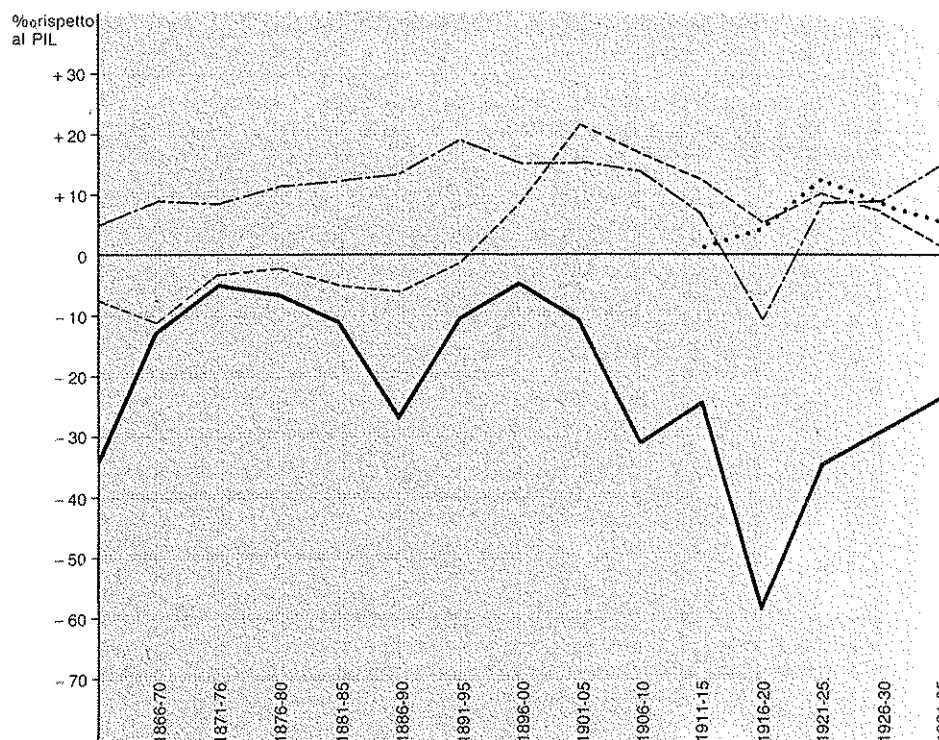


Fig. 24.1 - Alcuni saldi della bilancia dei pagamenti italiana rapportati al prodotto interno lordo. Il saldo merci è costantemente negativo, con picchi durante i due conflitti mondiali per le importazioni straordinarie dovute alla guerra; si riduce di ammontare nel secondo dopoguerra, negli anni del "miracolo economico", ma si aggrava in anni recenti. I servizi mostrano un andamento positivo, i saldi dei capitali un peggioramento negli ultimissimi anni.⁽¹⁾

**Il nostro paese
ha sempre
esportato servizi
e lavoro**

pareggio, è stato bilanciato dall'uscita di capitali (le "fughe", più o meno tollerate, di capitali), mentre più recentemente il deficit per l'acquisto dei prodotti energetici e alimentari è parzialmente compensato dal saldo positivo dei servizi, delle rimesse e dei prestiti dall'estero.

Nel secondo dopoguerra il nostro paese ha segnato un aumento progressivo, senza eccessivi sbalzi, del suo grado di apertura al mercato mondiale. Il rapporto tra la somma delle importazioni e delle esportazioni e il PIL è ora doppio rispetto a quello dei primi anni Sessanta. Ovviamente l'aumento della propensione a importare e ad esportare vanno posti in relazione all'evoluzione della nostra struttura produttiva.

Gli anni Cinquanta hanno visto uno sviluppo accompagnato da

(1) Fonte: ISTAT, *Indagine statistica sullo sviluppo del reddito nazionale dell'Italia dal 1861 al 1956*, Annali di statistica, Roma, 1957; G. BASEVI - A. SOCI, *La bilancia dei pagamenti italiana*, Il Mulino, Bologna, 1978; BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, 1985, Roma, 1986.

sono operati i trasporti internazionali; le spese dei turisti sono originate dal loro diletto, alcune spese statali sono per l'ordinaria amministrazione, altre sono originate da impegni militari ecc. Le transazioni ufficiali invece sono intraprese dalle banche e dalla banca centrale per far fronte alla situazione internazionale del paese, e consistono in acquisti o vendite di valuta, in modo da fronteggiare le esigenze di pagamento. Esse sono, si dice, "obbligate" e non autonome, in quanto *devono* essere fatte per finanziare il deficit nelle altre transazioni.

Come abbiamo detto il saldo delle operazioni compensative ha segno opposto a quello delle operazioni autonome e ne permette il finanziamento.

24.3 CENNI SULL'EVOLUZIONE DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA

La figura 24.1 riporta alcuni dati della bilancia dei pagamenti italiana negli ultimi cento anni. Con il decollo della nostra economia, attorno al volgere del secolo, il saldo merci si presenta passivo, anzi il passivo tende a crescere nel tempo a causa della necessità di importare le materie prime e i prodotti industriali necessari alla giovane industria tessile e meccanica; esso, come non è difficile attendersi, subisce due brusche impennate in corrispondenza ai due conflitti mondiali, né appare ridursi sensibilmente, durante il fascismo, nel periodo di autarchia e di proclamata indipendenza del paese dall'estero. Un'economia priva di materie prime dipende essenzialmente dalle importazioni, e quindi il suo grado di apertura verso l'estero può essere modificato solo con grande difficoltà e non certamente nel breve periodo.

Il nostro paese ha potuto finanziare il deficit ricorrente segnato dalla bilancia commerciale ricorrendo ai prestiti esteri, ai redditi da lavoro, alle rimesse degli emigrati e alle esportazioni di servizi. I redditi inviati in patria dai cittadini che sono andati a lavorare all'estero sono aumentati rapidamente in corrispondenza ai grandi flussi di emigrazione verso le Americhe (dal 1890 al 1930) per poi declinare bruscamente con i provvedimenti di blocco dell'immigrazione, a seguito della crisi del 1929, e riprendere infine nel secondo dopoguerra (dal 1945 al 1965), con il riaprirsi della nostra emigrazione verso i paesi dell'Europa più industrializzati.

I redditi inviati dagli emigrati italiani che risiedono all'estero seguono questo flusso, con un intervallo di 15-20 anni: prima si emigra temporaneamente, poi si cambia la residenza e quindi i risparmi inviati in Italia da parte di residenti all'estero vengono classificati nella voce "rimesse degli emigrati", diventano un trasferimento.

Nel lungo periodo il turismo e i servizi hanno mantenuto un andamento positivo, "pagando" quindi le importazioni di merci per l'industria. Negli anni Sessanta il saldo merci, in tendenziale

La bilancia commerciale italiana è sempre stata deficitaria. Il saldo è stato finanziato con le entrate per il turismo, i noli e le rimesse degli emigrati

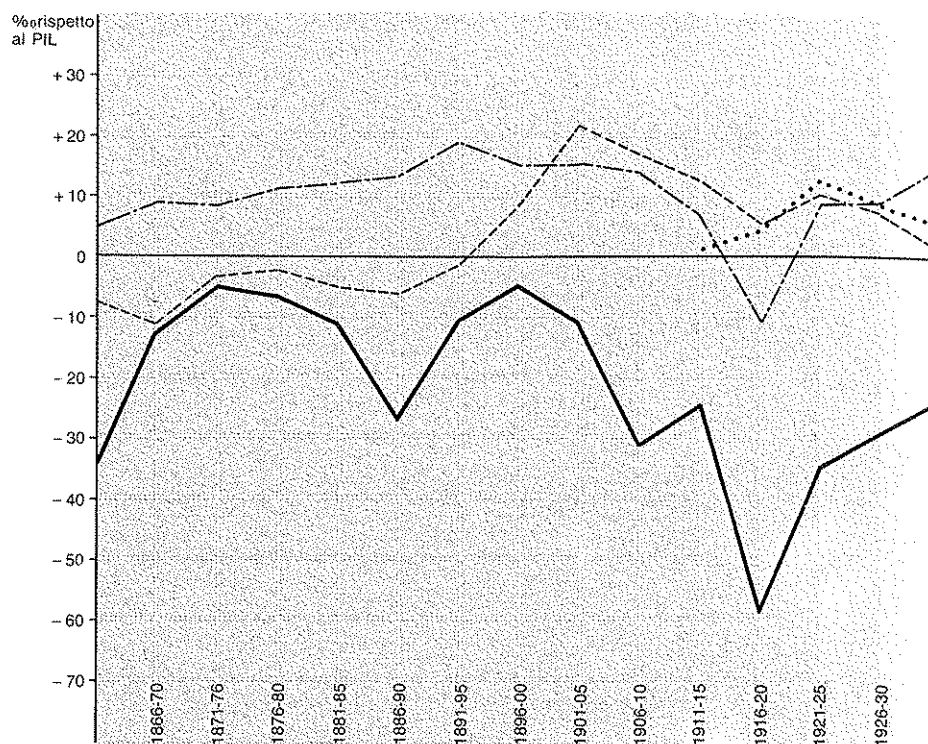


Fig. 24.1 - Alcuni saldi della bilancia dei pagamenti italiana rapportati al prodotto interno lordo. Il saldo merci è costantemente negativo, con picchi durante i due conflitti mondiali per le importazioni straordinarie dovute alla guerra; si riduce di ammontare nel secondo dopoguerra, negli anni del "miracolo economico", ma si aggrava in anni recenti. I servizi mostrano un andamento positivo, i saldi dei capitali un peggioramento negli ultimissimi anni.⁽¹⁾

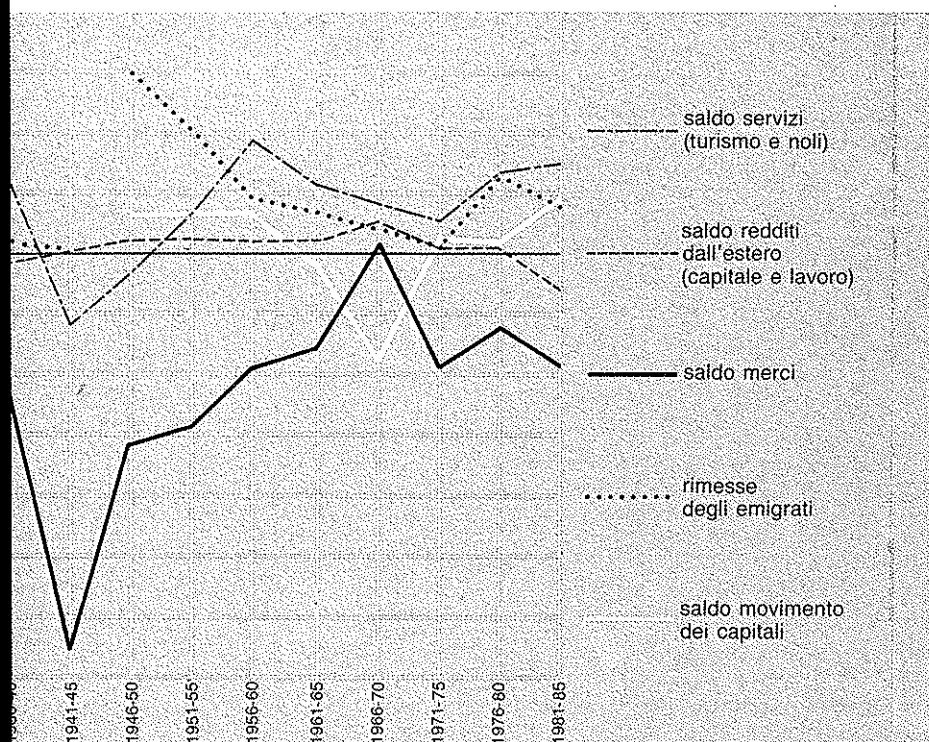
**Il nostro paese
ha sempre
esportato servizi
e lavoro**

pareggio, è stato bilanciato dall'uscita di capitali (le "fughe", più o meno tollerate, di capitali), mentre più recentemente il deficit per l'acquisto dei prodotti energetici e alimentari è parzialmente compensato dal saldo positivo dei servizi, delle rimesse e dei prestiti dall'estero.

Nel secondo dopoguerra il nostro paese ha segnato un aumento progressivo, senza eccessivi sbalzi, del suo grado di apertura al mercato mondiale. Il rapporto tra la somma delle importazioni e delle esportazioni e il PIL è ora doppio rispetto a quello dei primi anni Sessanta. Ovviamente l'aumento della propensione a importare e ad esportare vanno posti in relazione all'evoluzione della nostra struttura produttiva.

Gli anni Cinquanta hanno visto uno sviluppo accompagnato da

⁽¹⁾ Fonte: ISTAT, *Indagine statistica sullo sviluppo del reddito nazionale dell'Italia dal 1861 al 1956*, Annali di statistica, Roma, 1957; G. BASEVI - A. SOCI, *La bilancia dei pagamenti italiana*, Il Mulino, Bologna, 1978; BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, 1985, Roma, 1986.



un livello dei salari alquanto basso, in relazione a quello dei principali paesi industriali, e quindi le esportazioni si sono giovate dei bassi costi di produzione interni e hanno coperto l'80-90% delle importazioni; inoltre, le rimesse degli emigrati erano positive e così gli introiti per il turismo. Di conseguenza, la bilancia dei pagamenti ha mantenuto un saldo costantemente creditore, e le riserve valutarie si sono accresciute.

Negli anni Sessanta l'aumento della domanda interna, la crescita dei salari, l'uscita di ingenti capitali hanno portato a saldi di segno alterno, che emergono dai dati della figura 24.1 (esistono dati attendibili sul movimento dei capitali solo per il dopoguerra). Dal 1970 il settore della produzione manifatturiera ha continuato a produrre avanzi crescenti, ma essi non sono stati sufficienti a impedire il progressivo ampliarsi del deficit della bilancia delle merci. Squilibri rilevanti si sono concentrati nei rami dell'agricoltura e della zootecnia, delle materie prime e delle fonti di energia, nonché in alcuni comparti industriali, come quello della chimica e della metallurgia. In particolare, dopo il 1975 il deficit derivante dall'approvvigionamento delle fonti di energia e dai derivati del petrolio ha subito un continuo peggioramento, arrivando ai due terzi del totale delle poste passive della bilancia merci.

Il finanziamento dei disavanzi correnti negli anni Ottanta ha dato origine a una posizione di indebitamento netto del paese verso l'estero piuttosto pesante (crediti commerciali a breve). Il servizio in conto interessi di un debito estero crescente (voce a debito nei

servizi) ha fortemente ridotto l'avanzo delle "partite invisibili" assicurato dall'apporto positivo del turismo. Anche per questa via è aumentata la rigidità del vincolo esterno del nostro paese. È necessario e possibile ridurre quanto prima l'ammontare delle importazioni non essenziali o sostituibili dalla produzione nazionale: è il caso, ad esempio, dell'importazione di molti prodotti della chimica e di alcune derrate alimentari.

24.4 IL RIEQUILIBRIO DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Perché leggiamo tanto di frequente che il saldo negativo della bilancia dei pagamenti costituisce un problema in una società capitalistica? È chiaro che non esisterebbero difficoltà se i paesi con i quali abbiamo rapporti commerciali fossero disposti ad accettare senza limiti lire in pagamento delle nostre importazioni e dei nostri debiti. Basterebbe, in tal caso, stampare più lire! In realtà negli scambi internazionali non tutti i mezzi di pagamento vengono sempre e comunque accettati. Di solito gli scambi si regolano in oro o in valute particolari (dette valute "forti", come marchi tedeschi e dollari) o in Diritti speciali di prelievo (si veda più avanti al capitolo 25). Da ciò deriva la necessità per la banca centrale di disporre di riserve di oro o di valuta per far fronte agli eventuali disavanzi della bilancia dei pagamenti.

Si osservi come il ruolo del tutto particolare del dollaro dia agli Stati Uniti una posizione privilegiata tra gli altri paesi. Gli U.S.A. sono l'unica nazione che può pagare i propri debiti verso le altre economie stampando più dollari. È ovvio che tale possibilità è strettamente connessa al potere economico del paese e ricorda il simile vantaggio di cui godeva la sterlina prima della seconda guerra mondiale all'interno, appunto, della cosiddetta area della sterlina.

Tali accordi, che hanno subito di recente rivolgimenti molto profondi, come si leggerà nel capitolo successivo, sono stati stipulati nell'immediato dopoguerra, quando gli U.S.A. godevano di un potere economico e militare indiscusso.

Il disavanzo della bilancia dei pagamenti può essere ridotto o svalutando la moneta o riducendo il volume della attività interna, con la deflazione

Focalizziamo la nostra attenzione su un saldo negativo (—) della bilancia: un credito (+) può provocare problemi anch'esso, ma meno gravi. (Il lettore può provare a rovesciare l'analisi e a spiegare le forze che operano la correzione di un sovrappiù). In che modo, dunque, si può **ridurre il disavanzo**? Si possono aumentare le esportazioni e/o ridurre le importazioni o si può cercare di attirare capitali dall'estero.

Le strade maestre per *riequilibrare il saldo corrente* sono due:

a. la **svalutazione** della moneta. La parola svalutazione indica una riduzione del cambio, vale a dire un aumento del numero delle lire necessarie ad acquistare una data quantità di valuta estera;

b. la **deflazione**, ossia la riduzione del reddito nazionale operata mediante la contrazione della quantità dei beni e servizi prodotti, che, di conseguenza, conduce a una riduzione delle importazioni: per produrre di meno si importa, ovviamente, di meno.

Riequilibrare il saldo dei movimenti dei capitali non è facile. Si possono aumentare i rendimenti percepiti dagli investitori stranieri nel paese accrescendo il livello dei tassi di interesse reali: non sempre però ciò ha successo. I flussi finanziari sono estremamente sensibili a variazioni nel clima politico interno, a previsioni sulla stabilità del cambio, sulle prospettive di espansione del mercato nazionale e dei mercati concorrenti, per cui un aumento del livello dei saggi di interesse non è che uno dei tanti elementi che incidono sulle decisioni degli investitori esteri. In più, come ben sappiamo (capitolo 19), un aumento del tasso di interesse ha delle conseguenze "interne", sul sistema economico del paese che lo attua, non sempre opportune.

24.5 LA SVALUTAZIONE: L'AGGIUSTAMENTO ATTRAVERSO VARIAZIONI NEL CAMBIO

Supponiamo dunque di essere in presenza di un deficit della bilancia commerciale (—). Vi è, di conseguenza, un eccesso di offerta di lire al vecchio tasso di cambio. Si generano tensioni nel mercato delle valute e, se l'autorità monetaria non interviene acquistando lire a un cambio fisso, la lira si deprezza, si svaluta rispetto alle altre monete. Quali gli effetti?

La **svalutazione** della lira consente di *aumentare* senza eccessivi problemi i prezzi, al riparo della concorrenza straniera.

Vediamo meglio: riprendiamo la nostra industria automobilistica, la FIAT, che produce una vettura concorrenziale sul mercato europeo, ad esempio una vettura di classe 1.500 cc, che è venduta in Italia a 15 milioni di lire. Assumiamo che il prezzo delle vetture della stessa classe sia in Germania di 37.500 D.M. e che la FIAT ricavi dalla vendita all'estero, dato il cambio lira-marco a 400 lire, esattamente lo stesso prezzo che percepisce sul mercato interno, cioè 15 milioni. Che cosa accade se il cambio passa a 600 lire per marco, cioè se si svaluta la moneta nazionale? Il prezzo di vendita in marchi non potrà facilmente essere mutato, dato che esso è fissato dalla concorrenza delle altre imprese, che detengono la maggiore quota del mercato (WV e Opel), ma quasi per incanto, pur continuando a vendere a 37.500 D.M., per il solo fatto di cambiare i marchi in lire, il controvalore che la FIAT incasserà non sarà più di 15 milioni, ma, come risulta dalla tabella 24.2, di 22.500.000 ($37.500 \text{ D.M.} \times 600 \text{ lire}$). Il ricavo sulle vendite FIAT in Germania, calcolato in lire, è dunque aumentato del 50% rispetto al prezzo di vendita al-

Mediante la svalutazione si riduce il cambio: ciò stimola le esportazioni e rende più care le importazioni e può facilitare l'equilibrio della parte commerciale della bilancia

l'interno. Parte di questo maggior ricavo può essere adoperato per fare una politica di vendite più aggressiva sui mercati esteri e guadagnare posizioni rispetto alla concorrenza, parte può essere investita in altre produzioni o in consociate di altri paesi. (Sappiamo che nei mercati oligopolistici il prezzo è tendenzialmente fisso, ma la concorrenza esiste comunque! Si stimoleranno infatti le vendite attraverso la pubblicità, gli sconti e simili.)

Tabella 24.2

Italia prezzo FIAT 1.500 cc (milioni di lire) (1)	Cambio lira-D.M. (2)	Germania prezzo VW 1.500 cc (D.M.) (3)	Controvalore di (3) in milioni di lire ((3) · (2)) (4)	Variazione % del ricavo sulle esportazioni FIAT ((4) - (1)) : (1) (5)
15	400	37.500	15,0	—
15	600	37.500	22,5	+ 50 %

Ma c'è un altro vantaggio. I prezzi delle vetture FIAT possono aumentare sul mercato interno, dato che la pressione della concorrenza estera è ora meno forte. La tabella 24.3 indica come ciò può avvenire.

Tabella 24.3

Germania prezzo VW 1.500 cc (D.M.) (1)	Cambio lira-D.M. (2)	Italia prezzo VW 1.500 cc (milioni di lire) (3)	Italia nuovo prezzo vetture 1.500 cc (milioni di lire) (4)	Variazione % del ricavo sulle vendite nazionali FIAT (5)
37.500	400	15	15	—
37.500	600	22,5	tra 15 e 22,5	tra 0 e + 50%

Prima che la lira fosse svalutata, il prezzo di vendita delle auto delle marche concorrenti limitava una eventuale crescita dei listini FIAT: se il prezzo fosse aumentato a livelli superiori ai 15 milioni, molti clienti si sarebbero rivolti a marche estere. Ora non più: le ditte straniere vendono a 37.500 D.M., un prezzo che, al nuovo cambio, equivale a 22,5 milioni di lire, e quindi le auto FIAT possono essere vendute anch'esse a un prezzo superiore ai 15 milioni, diciamo a 20 milioni (ricavo + 33%).

Potrebbe anche succedere che la FIAT continuasse a vendere al vecchio prezzo, cercando di erodere le quote di mercato delle auto tedesche, ma non è facile che ciò avvenga senza scatenare una guerra dei prezzi, che alla fin fine non conviene a nessuno (si ricordi quanto detto nel cap. 10).

La svalutazione non è in realtà priva di costi: in un sistema come il nostro, dove gran parte delle materie necessarie alla produzione

La svalutazione
consente alle
imprese di
aumentare i
profitti ma può
aumentare
l'inflazione

viene comprato all'estero, essa aumenta il costo delle importazioni e alla fin fine erode il vantaggio iniziale in tutto o in parte. L'aumento dei prezzi dei prodotti importati costituisce anche un danno per i lavoratori, perché si accrescono i prezzi dei principali beni di consumo, che sono in larga misura acquistati all'estero o che contengono beni esteri. In Italia le importazioni rappresentano circa un quarto dell'intero prodotto lordo e quindi l'aumento dei prezzi che segue una svalutazione della lira sarà piuttosto rapido e generalizzato. L'aumento dei prezzi può diminuire i salari reali, se questi non sono adeguatamente indicizzati, e ridurre il costo del lavoro per le imprese, e anche questo può essere un elemento di accrescimento dei profitti.

Se la svalutazione, attraverso i meccanismi che abbiamo indicato, produce un'*inflazione di eguale misura*, cioè se i prezzi interni crescono nella stessa grandezza con cui è aumentato il prezzo delle valute estere, essa non ha effetto sul saldo del conto merci della bilancia dei pagamenti. Le esportazioni e le importazioni crescono, in moneta nazionale, di pari ammontare.

Perché la svalutazione sia efficace sul saldo merci deve essere accompagnata da manovre di politica economica volte a mantenere stabili quanto più possibile i prezzi interni; ciò può facilitare la sostituzione delle merci importate, ora più dispendiose, con prodotti nazionali, garantire profitti reali agli esportatori e la ripresa del processo di investimento e di accumulazione.

Per riportare in pareggio la bilancia dei pagamenti si potrebbero anche introdurre dei dazi sui beni importati in modo da ridurre gli acquisti dall'estero rendendoli più dispendiosi e proteggere così il mercato nazionale: questa manovra è tuttavia scarsamente praticabile da parte di piccoli paesi (è invece praticata abbondantemente da blocchi di paesi, come la C.E.E. e gli U.S.A., questi ultimi con i dazi sulle importazioni di prodotti alimentari e di abbigliamento italiani), in quanto è poco gradita ai capitalisti stranieri i cui governi saranno facilmente indotti a prendere analoghi provvedimenti di ritorsione.

24.6 LA DEFLAZIONE: L'AGGIUSTAMENTO ATTRAVERSO VARIAZIONI NEL REDDITO E NEI LIVELLI DI PRODUZIONE

Un'altra via spesso usata consiste nel ridurre i consumi e gli investimenti interni: si attua in altre parole una **deflazione** che, riducendo la domanda globale, determina una contrazione della produzione e quindi delle importazioni. Se si produce di meno è necessario importare minori mezzi di produzione, materie prime e semilavorati.

È chiaro che una politica che mira a ridurre i consumi ha gravi *conseguenze sull'occupazione*: il calo della domanda e della pro-

Si importa per produrre, se non si produce non si importa. Contraendo con la deflazione l'attività interna, si può ridurre il deficit della bilancia commerciale

**Non produrre
significa però
meno reddito
e più disoccupati**

duzione determinano una riduzione dei posti di lavoro, della massa salariale e del tenore di vita della popolazione.

Quando si opera in regime di cambi fissi, con deficit nella bilancia dei pagamenti, sarà necessario fare ricorso alla deflazione dell'economia, poiché il cambio non può essere toccato. Essa ha efficacia sicura e immediata, perché alla caduta della produzione segue necessariamente quella delle importazioni: tuttavia l'effetto sulla produzione e sull'accumulazione del capitale è negativo. Cade l'occupazione, cadono le prospettive di vendita e quindi lo stimolo a effettuare nuovi investimenti e ammodernamenti della struttura produttiva.

APPROFONDIMENTO

DEFLAZIONE, SVALUTAZIONE E INFLAZIONE*

1. *Il mercato delle valute.* È un mercato che funziona come qualsiasi altro e tende quindi a realizzare quel prezzo che rende uguali domanda e offerta di valuta estera. Il prezzo della valuta estera tende a crescere quando la domanda supera l'offerta, e viceversa. La domanda di valuta estera cresce quando crescono le importazioni; viceversa è l'offerta che cresce quando crescono le esportazioni. Il cambio estero è quindi legato ai movimenti di merci. I movimenti di merci, a loro volta, sono legati ai prezzi delle merci nei diversi mercati. Se, ad esempio, si ha un fenomeno di inflazione nel mercato nazionale, l'aumento dei prezzi nazionali renderà più conveniente acquistare merci estere; si avrà un aumento di importazioni, che a sua volta darà luogo ad un aumento di domanda di valuta estera, che si tradurrà in un aumento del prezzo della valuta estera. In questo caso si dirà che la valuta nazionale ha subito una svalutazione rispetto alle valute estere. Se, al contrario, aumenta la domanda estera di prodotti nazionali, si avrà un aumento nella domanda di valuta nazionale, che produrrà una rivalutazione della valuta nazionale rispetto alle valute estere.

Il problema del mercato dei cambi è che, sebbene il cambio sia dominato al fondo dall'andamento dei flussi di merci, esso è un mercato estremamente speculativo. Infatti, si sa che l'imprenditore capitalista dispone sempre di riserve liquide temporaneamente inerti, in attesa di essere impiegate produttivamente. [...]

In un mercato monetario articolato, nel quale le valute forti sono numerose, basta un evento minimo, anche una voce non controllata che lasci credere nella prossima svalutazione di una moneta, perché masse ingenti di capitali si spostino da una piazza all'altra, offrendo in vendita quella moneta e procurandone il crollo; così come basta una voce di rivalutazione, perché masse altrettanto ingenti di liquidità

* Adattato da A. GRAZIANI, *Trent'anni di contraddizioni economiche in Italia*, Seusi, Roma, 1978.

si riversino all'acquisto di quella valuta, procurandone immediatamente il rialzo.

In queste condizioni, è davvero difficile dire se il corso del cambio effettivo, quello registrato nei mercati valutari, sia determinato più dai movimenti di merci, che sono una sorta di componente stabile, o dai movimenti di capitali speculativi, che sono una componente variabile, imprevedibile, ed estremamente violenta. A questo si aggiunge il fatto che il mercato delle valute è uno dei mercati meno trasparenti e meno facilmente osservabili. Gli ordini di acquisto e di vendita giungono attraverso banche e istituti finanziari, ed è difficile sapere con sicurezza chi siano i committenti autentici. Non di rado, le manovre degli speculatori si mescolano a manovre delle stesse autorità.

2. *Deflazione, svalutazione e inflazione.* La deflazione possiede un'efficacia sicura e immediata, perché la caduta della produzione fa cadere inamancabilmente le importazioni; invece la svalutazione può fallire, se importazioni e esportazioni non sono sufficientemente sensibili a variazioni del prezzo (ad esempio, se un paese importa materie prime, che non possono essere prodotte nel territorio nazionale, fino a che la produzione industriale non cade, anche le importazioni resteranno elevate, indipendentemente dal prezzo).

D'altro canto, se la deflazione presenta una più sicura efficacia immediata, viceversa è la svalutazione che può produrre effetti più estesi nel corso del tempo. Infatti, come alcuni hanno fatto osservare, una svalutazione può produrre effetti a catena: le merci nazionali divengono meno costose, la domanda mondiale cresce, l'industria nazionale accresce il volume di produzione, l'aumento della scala di produzione consente riduzioni di costo, per la migliore utilizzazione degli impianti e per la possibilità di procedere più velocemente ai rinnovi, le riduzioni di costo consentono a loro volta uno sviluppo maggiore delle esportazioni, e così via in un ciclo concatenato.

La deflazione produce una caduta di occupazione, mentre la svalutazione, facendo crescere le esportazioni e riducendo le importazioni, fa se mai crescere l'occupazione, quindi nella scelta dell'uno o dell'altro strumento, i capitalisti tengono presenti gli obiettivi che essi intendono raggiungere nel mercato del lavoro.

La deflazione, essendo una caduta della domanda globale, produce una tendenza al ribasso dei prezzi; viceversa la svalutazione tende se mai a far crescere il livello dei prezzi. Infatti, dopo la svalutazione tutte le merci importate diventano più costose, e questo aumento di prezzi inizialmente confinato alle merci importate, tende a trasmettersi a tutte le altre merci, sia perché le importazioni servono a loro volta per produrre altre merci, sia perché i produttori nazionali di merci simili a quelle importate possono approfittare della svalutazione per aumentare anche i prezzi delle loro merci, invece che approfittarne per venderne di più.

Facciamo un esempio e supponiamo, per chiarire la cosa, che prima della svalutazione un prodotto tedesco venga venduto in Italia al prezzo di un milione di lire, che — al cambio di 200 lire per un marco — corrispondono a 5.000 marchi. Dopo la svalutazione il cambio è, per esempio, di 250 lire per un marco. Se il fabbricante tedesco vuole continuare a vendere il suo prodotto a 5.000 marchi, dovrà aumentare il prezzo di vendita in Italia da 1.000.000 a

1.250.000 lire. Naturalmente, il fabbricante tedesco potrebbe anche decidere di continuare a vendere al vecchio prezzo in lire, che corrisponde ora a soli 4.000 marchi, accontentandosi di un profitto inferiore. Un comportamento del genere non è del tutto sconosciuto, ma è certamente eccezionale. Normalmente, il fabbricante tedesco aumenterà il prezzo. Ed il fabbricante italiano dello stesso prodotto potrà fare altrettanto, senza più doversi preoccupare per la concorrenza estera.

Così la svalutazione della lira offre al fabbricante italiano un ombrello contro la concorrenza estera, al riparo del quale egli può aumentare impunemente i prezzi.

Inoltre un effetto parallelo si può verificare per le merci esportate. Infatti, dopo la svalutazione, gli esportatori possono decidere di sfruttare la situazione vendendo all'estero quantità maggiori, a prezzi che, in valuta estera, risultano adesso più bassi (in teoria, la svalutazione dovrebbe produrre esattamente questa conseguenza). Ma essi possono invece decidere di tenere fissi i prezzi in valuta estera, continuare a vendere le medesime quantità di prima e incassare il controvalore in lire delle merci vendute, che è ora maggiore, a causa appunto della svalutazione della lira. Spesso la svalutazione è seguita da una inflazione interna di eguale misura.

A suo tempo, abbiamo detto che, in regime di cambi fissi, l'inflazione non è una manovra praticabile, perché crea immediatamente disavanzo nella bilancia dei pagamenti. Invece, in regime di cambi flessibili, l'inflazione torna ad essere una manovra pienamente praticabile. Infatti, tutte le volte in cui i prezzi interni aumentano, se la valuta nazionale viene svalutata nella stessa misura, non si avrà alcuna difficoltà nella bilancia dei pagamenti: le merci nazionali non verranno a costare di più delle merci importate. Giungiamo così alla seguente conclusione. Il sistema dei cambi flessibili, non solo consente di utilizzare, oltre alla deflazione, lo strumento della svalutazione; ma esso ha inoltre la caratteristica di rendere praticabile l'inflazione anche in un'economia aperta.

Se quindi viene praticata una manovra di svalutazione, e al tempo stesso non vengono tenuti stabili i prezzi interni, ciò significa che l'obiettivo desiderato non è quello di migliorare la bilancia dei pagamenti, ma che si vuole invece sviluppare un'inflazione. L'inflazione produce conseguenze concrete soltanto se i prezzi crescono più dei salari, e se quindi la manovra ha come conseguenza una compressione del salario reale. L'inflazione è quindi efficace, dal punto di vista degli imprenditori-capitalisti, soltanto se non vi sono meccanismi di scala mobile che impediscono la caduta del salario reale. La conclusione cui si giunge è che l'inflazione può essere praticata soltanto se ricorrono due condizioni, che sono cambi esterni flessibili e assenza di scala mobile. Infatti, fino a quando i pagamenti internazionali sono stati regolati con cambi fissi, i movimenti inflazionistici sono stati molto moderati, e soprattutto sono stati più o meno di eguale portata in tutti i paesi. Viceversa, quando si sono verificati eventi internazionali che hanno reso necessarie modificazioni diseguali dei prezzi nelle diverse aree commerciali del mondo, si è passati ad un regime di cambi flessibili; questo a sua volta ha reso possibile l'uso dell'inflazione come strumento per ridurre il salario reale, ed ha prodotto come conseguenza necessaria, i tentativi degli imprenditori di bloccare la scala mobile.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Abbiamo definito la **bilancia dei pagamenti** come il conto che rileva le transazioni dei residenti in un paese con i non residenti. Un paese può correggere un saldo negativo in vari modi.

Può agire in primo luogo sulle *partite correnti* e:

a. lasciar svalutare la moneta nella fiducia che la sua perdita di valore possa agire da stimolo alle esportazioni e da freno alle importazioni e portare ad un riequilibrio della parte corrente della bilancia;

b. ridurre il livello della produzione interna, riducendo così gli acquisti all'estero, e riequilibrando per ciò stesso il saldo. Si tratta di una manovra pesante per i livelli di occupazione e di produzione interni, che vengono inevitabilmente contratti.

Può anche cercare di agire sul saldo dei *movimenti dei capitali*, rendendo più appetibili gli investimenti da parte di capitalisti stranieri: si tratta però di una manovra non facile, dato che la propensione a investire dipende, come ben sappiamo, da molte circostanze, e il flusso dei capitali si muove spesso in modo erratico tra le nazioni sulla base di previsioni e aspettative difficilmente modificabili per autorità.

Verifichiamo alcuni concetti.

- Che cosa rileva la bilancia dei pagamenti di un paese?
- Che cosa sono le transazioni ufficiali?
- Come si rileva una esportazione di merci? E un aiuto gratuito a un paese sottosviluppato?
- Perché un paese non può svalutare continuamente la propria moneta? Quali sarebbero i riflessi interni di tale manovra?
- Si commenti la seguente affermazione: "la svalutazione della lira, negli anni Settanta, ha consentito un notevole recupero dei profitti, già erosi dall'aumento del costo del lavoro".

NOTA BIBLIOGRAFICA

La bilancia dei pagamenti è spiegata in modo chiaro da G. Basevi, che ha redatto la relativa voce sull'Enciclopedia Europea di Garzanti. Sulle problematiche dell'economia italiana conviene leggere: Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, anni vari.

25. TENDENZE E ISTITUZIONI DELLA FINANZA INTERNAZIONALE

SOMMARIO

Gli anni Ottanta hanno trovato il mondo in un regime di cambi fluttuanti, parzialmente controllati. Quando la fluttuazione debba essere libera e quando invece intervengano le banche centrali, attuando quella che gli economisti chiamano la fluttuazione "sporca", è un problema di difficile soluzione in astratto.

Vedremo come l'oro non ha più il ruolo di riserva ufficiale di un tempo, ma costituisce ancora una delle varie riserve internazionali. Solo molto gradualmente i Diritti speciali di prelievo del Fondo monetario sono arrivati ad avere un ruolo importante nel sistema monetario.

Il sistema monetario europeo, con il "serpente" e lo SME, costituisce un esperimento interessante di stabilizzazione dei cambi a carattere regionale.

25.1 LA SECONDA GUERRA MONDIALE E L'AFFERMAZIONE DELL'EGEMONIA STATUNITENSE

Scoppiata la seconda guerra mondiale, i paesi belligeranti si trovarono, come sempre succede in questi casi, di fronte a ingenti deficit del bilancio statale dovuti alle spese militari, di approvvigionamento e in generale a tutti gli oneri richiesti dalla conduzione del conflitto. Le spese di ogni paese non poterono che essere finanziate con una maggiore offerta di moneta e diedero luogo a enormi aumenti della domanda globale. Ciò ebbe il prevedibile effetto di espandere la produzione, eliminare la disoccupazione e di gonfiare la domanda al punto di creare squilibri inflazionistici, con rilevanti aumenti dei prezzi. Come accadde nella prima guerra mondiale, gli Stati Uniti, collocati al di fuori del teatro delle operazioni militari e quindi in grado di conservare integro il proprio potenziale produttivo, divennero i fornitori di merci del resto del mondo: le esportazioni di merci spedite ai paesi belligeranti agirono da volano per il sistema economico americano.

La prosperità così raggiunta, assieme all'abbondanza delle riserve auree, creò le condizioni perché il dollaro assumesse, nel dopoguerra, il ruolo di *moneta internazionale* che era stato in precedenza proprio della sterlina. Per questo, quando nel 1944 i principali paesi si incontrarono a Bretton Woods per gettare le regole di un nuovo sistema monetario internazionale, gli Stati Uniti riuscirono a far prevalere la tesi di adottare il dollaro come mezzo di riserva (si veda l'approfondimento: *Gli accordi di Bretton Woods*).

Il riferimento al dollaro come strumento di riserva diede agli Stati Uniti il potere di creare liquidità internazionale offrendo dollari al resto del mondo.

In un sistema in espansione, dove si doveva provvedere con urgenza alla ricostruzione dei principali paesi europei distrutti dal conflitto in una prospettiva di mutua integrazione, vi era l'esigenza di un rapido aumento della liquidità internazionale: esso avrebbe potuto avere luogo solo a condizione che gli Stati Uniti mettessero a disposizione degli altri paesi la quantità di moneta necessaria al regolamento delle transazioni internazionali. Per questo motivo *il deficit della bilancia dei pagamenti americana divenne una necessità internazionale*, di cui gli Stati Uniti poterono approfittare per finanziare dispendiosi programmi di guerra fredda, progetti civili di aiuti all'estero e un cospicuo ammontare di investimenti da parte di società americane, che trovavano fuori casa appetitose possibilità di profitto.

Nel dopoguerra la forza dell'economia statunitense ha fatto assumere al dollaro il ruolo di moneta di riserva. Esso era convertibile in oro a tasso fisso

25.2 NASCITA DEL SISTEMA ORO-DOLLARO

Gli accordi di Bretton Woods vennero sottoscritti originariamente da 39 paesi, ma hanno ricevuto nel corso del tempo l'adesione di 128 stati. I fondamenti di tali accordi riguardano i tassi di cambio e la struttura delle riserve internazionali, problema quest'ultimo legato alla creazione del Fondo monetario internazionale. Vediamoli brevemente entrambi.

a. I tassi di cambio. È stato stabilito di mantenere tassi di cambio *fissi*, allo scopo di ridurre al minimo le incertezze nelle transazioni internazionali. Gli Stati Uniti accettarono di garantire alle banche centrali degli altri paesi che avrebbero convertito in oro, al prezzo fisso di 35 dollari per oncia di oro, i dollari presentati alla loro banca centrale, la Federal Reserve, dalle banche centrali degli altri paesi. Il dollaro, in altre parole, manteneva la caratteristica di essere convertibile in oro a un prezzo stabilito, cosa che non accadeva per nessun'altra valuta.

Ogni paese dichiarava la parità della propria moneta, in termini di oro o di dollari, al *Fondo monetario internazionale*. La parità era quindi comunque fissata rispetto all'oro e gli acquisti e le vendite di valuta estera effettuati dalle banche centrali di ciascun

paese potevano avvenire solo a tassi di cambio che potevano oscillare di poco attorno ai *tassi ufficiali*, comunicati al Fondo da ciascun paese.

È ovvio infatti che se il rapporto oro/dollaro è mantenuto costante a 35 dollari per oncia e il rapporto lira/oro è di 51.000 lire per oncia, anche il rapporto tra la lira e il dollaro si mantiene a un livello fissato, che è dato da $51.000 : 35 = 1.457$ lire per dollaro.

Sappiamo che in presenza di saldi debitori pesanti e persistenti, una banca centrale non è in grado di difendere, con le proprie riserve, il livello del cambio: se la variazione che si determina nel tasso di cambio è ampia, essa va concordata con il Fondo.

b. Il **Fondo monetario internazionale** (FMI) è stato creato con lo scopo di facilitare i pagamenti multilaterali e per agire come banca delle banche centrali. Dedichiamo al Fondo l'intero paragrafo 25.3, dove discutiamo del perché le attese che erano state riposte in questo organismo siano state in larga parte deluse: la sua funzione di banca delle banche avrebbe richiesto una capacità di controllo della creazione della liquidità internazionale che gli è invece sfuggita.

25.3 IL FONDO MONETARIO INTERNAZIONALE E LA BANCA MONDIALE PER LA RICOSTRUZIONE E LO SVILUPPO

Il FMI ha lo scopo di facilitare i pagamenti da parte dei paesi in difficoltà. Esso concede aperture di credito alle banche centrali in varie forme

Il **Fondo monetario internazionale** è stato previsto dagli accordi di Bretton Woods del 1944 ed è entrato in funzione due anni dopo, a Washington: oggi vi aderiscono circa 130 paesi.

Ogni paese che aderisce al Fondo versa un certo volume di depositi, in oro e in moneta nazionale, che varia da paese a paese a seconda del reddito nazionale e della quota di partecipazione al commercio mondiale. Ogni paese gode di un "voto" che gli conferisce un peso in relazione alla propria quota.

Il *fine* del Fondo è quello di far rispettare le regole del sistema oro-dollaro, detto infelicemente "gold exchange standard". Per far questo il Fondo dispone di due tipi di strumenti finanziari: le aperture di credito a favore di paesi in disavanzo e una sorta di propria moneta, i cosiddetti Diritti speciali di prelievo.

Le **aperture di credito** sono costituite da:

a. diritti normali di prelievo: sono la prima forma di credito costituita dal Fondo a favore dei paesi in deficit nella bilancia dei pagamenti che necessitano di valuta straniera. Il paese deficitario attua un contratto di riporto di valuta, detto in terminologia anglosassone di *swaps*, con il quale ottiene valuta estera dietro versamento di moneta nazionale e si impegna a restituire a sca-

denza la valuta a un cambio e a un tasso di interesse stabiliti. Un primo ammontare di credito viene concesso automaticamente, per il successivo il Fondo richiede e deve approvare l'assunzione di alcuni impegni da parte del richiedente relativi al risanamento della propria economia. Questi crediti hanno durata usualmente inferiore ai 5 anni;

b. crediti stand-by: sono crediti di durata media annuale, rinnovabili alla scadenza, e sono la forma di intervento più usata. Il richiedente deve esporre in una "lettera di intenti" le misure di politica economica che intende adottare per fronteggiare la propria situazione deficitaria. Il Fondo concede il credito graduandolo agli impegni che appaiono nella "lettera" e quindi condiziona il suo aiuto alla adozione di manovre risanatrici, spesso a carattere restrittivo, di politica economica interna;

c. oil facilities: sono prestiti in valuta concessi dai paesi esportatori di petrolio, attraverso gli uffici del Fondo, a paesi che accusano forti deficit nei conti con l'estero dovuti principalmente all'aumento del prezzo del petrolio. Sono entrati in funzione nel 1974 quando, a seguito dell'accrescersi del prezzo del petrolio, la disponibilità presso il Fondo si è accresciuta con risorse monetarie depositate dai paesi aderenti all'OPEC.

I **Diritti speciali di prelievo**, DSP, sono entrati in vigore nel 1970 e costituiscono una sorta di moneta mondiale a circolazione limitata. Essi in realtà sono delle registrazioni contabili presso il Fondo che rilevano operazioni di credito e di debito da parte delle banche centrali dei paesi membri. I DSP non sono convertibili in oro, né sono garantiti da copertura aurea: il loro valore è, per lo più, legato a quello del dollaro.

I DSP fanno assumere al Fondo la figura di banca internazionale o di *clearing union*, come era stata concepita da J.M. Keynes (si veda la lettura di approfondimento *Gli accordi di Bretton Woods*), e tuttavia l'assetto istituzionale del Fondo è tale da consentirgli di adempiere solamente le funzioni di istituto di credito, pur con una visione e un interesse generale, ma non quelle di banca centrale del sistema monetario internazionale. In primo luogo esso non ha alcun potere verso le banche centrali dei paesi aderenti. Poi non può costringere in nessun modo la banca centrale dei paesi che manifestano un sovrappiù nella propria bilancia dei pagamenti ad allargare il credito e praticare una politica espansiva della domanda che, aumentando le importazioni, e quindi le vendite da parte dei paesi in difficoltà, potrebbe giovare alle nazioni deficitarie.

Inoltre esistono mercati finanziari internazionali posti fuori del controllo sia del Fondo che delle banche centrali, sicché larga parte della liquidità internazionale si accresce o si contrae senza alcun controllo. Questo fenomeno si è acuito dopo che i paesi arabi, esportatori di petrolio, hanno realizzato ingenti surplus di dollari e li hanno investiti in varie parti del mondo al di fuori del

Con i DSP il FMI ha creato una sorta di moneta cartacea accettata dalle banche centrali dei paesi membri...

... ma il loro uso è ancora limitato

**La BIRS
finanzia progetti
di sviluppo nei
paesi poveri;
agisce come una
qualsiasi banca**

controllo delle banche centrali: si parla infatti di mercati dell'eurodollaro e del petrodollaro.

La Banca internazionale della ricostruzione e dello sviluppo (BIRS) è nota comunemente come Banca Mondiale ed è stata creata nel 1945; ha sede a Washington, di fronte al Fondo. Nel 1980 i paesi membri della banca erano 138.

Scopo iniziale della Banca era quello di contribuire alla ricostruzione della capacità produttiva distrutta dalla guerra: la Banca Mondiale, dall'inizio, opera quindi come una vera e propria banca che finanzia specifici progetti di investimento in infrastrutture o attività industriali sulla base delle loro prospettive di reddito. L'azione della Banca si è successivamente diretta a favorire un più razionale uso delle risorse, il miglioramento della capacità produttiva e delle condizioni di vita nelle aree più povere, tanto è vero che da una ventina d'anni nessun paese europeo riceve prestiti da parte della Banca.

La Banca agisce tramite due agenzie, l'*Associazione internazionale per lo sviluppo* (IDA) e la *Compagnia finanziaria internazionale* (IFC). La prima opera più nel campo dell'"assistenza" al sottosviluppo, concedendo ai paesi poveri prestiti a lungo termine a tassi di interesse fuori mercato; l'IFC, invece, agisce come banca mobiliare finanziando specifici progetti produttivi, dei trasporti, dell'energia elettrica e dell'agricoltura. Di recente la Banca ha finanziato pacchetti di intervento "integrati", con progetti completi comprendenti finanziamenti per strutture urbane, formazione di quadri della pubblica amministrazione, programmi di istruzione che consentano di collocare le realizzazioni "direttamente produttive" in un contesto capace di valorizzarle al meglio, cosa che nel passato si era verificata di rado.

25.4 LA CRISI DEL SISTEMA DI BRETTON WOODS

Abbiamo detto che al termine del conflitto v'era un gran bisogno di ricostruire, di sviluppare l'industria, di rifarsi delle scarsezze del tempo di guerra. I paesi europei avevano un grande deficit in dollari poiché le loro importazioni erano molto superiori alle esportazioni; in altre parole, la domanda estera complessiva di dollari americani per finanziare le necessarie importazioni dall'America era, ai tassi di cambio fissi allora vigenti, molto superiore al totale dei dollari che i privati cittadini americani erano disposti a fornire in pagamento di viaggi, importazioni, investimenti diretti e simili spese. In un mondo di libero scambio e di cambi flessibili il prezzo del dollaro, in via di rapido apprezzamento, sarebbe salito alle stelle. Comunque, anche in regime di cambi controllati, il dollaro si apprezzava rispetto al cambio fisso stabilito a Bretton Woods.

Come si fece fronte a questa scarsità? Negli anni immediatamente successivi al conflitto i paesi europei cercarono di limitare i propri acquisti all'estero con dazi e vincoli alle importazioni di vario tipo; numerose monete europee, lira e sterlina, ad esempio, vennero svalutate nel tentativo di stimolare le esportazioni. Ma non furono questi i provvedimenti che posero fine alla scarsità di dollari: essa terminò solo con il rapido aumento delle voci di debito della bilancia dei pagamenti americana. I primi trasferimenti americani furono diretti alla ricostruzione dei paesi europei, il *piano Marshall*; successivamente, dall'inizio degli anni Cinquanta, l'obiettivo si spostò alla *difesa*. Con la fine degli aiuti, ma specialmente con la ripresa rapidissima delle economie europee e la svalutazione delle loro monete, il flusso delle esportazioni americane verso l'Europa e il Giappone si ridusse. Le esportazioni dei paesi dell'Europa crebbero con un ritmo incredibile e aumentarono ancor più rapidamente le importazioni di manufatti da parte degli Stati Uniti. Alla perdita di competitività americana si aggiunsero poi le importazioni conseguenti allo scoppio del conflitto coreano: l'attivo della bilancia dei pagamenti U.S.A. crollò e cambiò bruscamente di segno. Importante fu certamente anche lo spostamento massiccio in Europa del capitale privato americano: gli investitori statunitensi capirono ben presto che potevano così produrre a costi inferiori e vendere sui mercati europei aggirando le elevate barriere doganali che difendevano le economie di questi paesi.

Ad una breve fase caratterizzata da scarsità di dollari e sottovalutazione della moneta americana, succedette un periodo di sovrabbondanza di dollari e di sopravvalutazione di questa moneta rispetto al cambio fisso stabilito a Bretton Woods.

Dapprima il salasso delle riserve americane passò inosservato, ma fra il 1958 e il 1961 la tendenza diventò lampante. L'America negli anni Sessanta e Settanta diventò un paese deficitario nella bilancia dei pagamenti, l'impegno militare all'estero crebbe enormemente — ricordiamo la guerra in Vietnam — fino all'esplosione del deficit nel 1971. Come fu finanziato questo disavanzo? Esso, in parte, venne fronteggiato con l'invio di oro all'estero. Nel 1970 le riserve ufficiali americane di dollari erano più che dimezzate rispetto ai valori del dopoguerra. Ma la maggior parte del deficit U.S.A. venne finanziato con crediti liquidi verso gli Stati Uniti, cioè con l'accettazione da parte europea di promesse americane di pagamento a breve termine. L'ammontare di tali debiti superava di gran lunga le riserve auree americane.

Negli stessi anni il meccanismo di propulsione basato sul deficit della bilancia dei pagamenti statunitense si stava trasformando in elemento di inflazione per le economie occidentali. La rigidità dell'offerta di lavoro e i consistenti aumenti salariali avevano fatto crescere i prezzi e l'alta domanda di esportazioni e di investimenti, scontrandosi con una capacità produttiva limitata, accelerava questo processo.

Gli U.S.A. furono a lungo deficitari: ciò determinò una abbondanza di dollari nei mercati internazionali e un impoverimento delle loro riserve

25.5 LA NON CONVERTIBILITÀ DEL DOLLARO E LA FLUTTAZIONE DEI CAMBI

Dal 1973 i
cambi fluttuano,
senza più
legame col
dollaro e l'oro

Nel dicembre del 1971 si tentò, con lo Smithsonian Agreement, di rinnovare il legame al sistema dei cambi fissi, senza tuttavia la convertibilità del dollaro in oro. Ma, a partire dal 1973, il sistema monetario internazionale è, di fatto, basato sui cambi fluttuanti. La figura 25.1 riassume l'evoluzione del nuovo regime a cambi fluttuanti. Le parità antecedenti l'anno 1971 sono quelle relative agli accordi di Bretton Woods. Abbiamo detto che il 1971 ha segnato il crollo del sistema: l'America perdeva riserve auree e riempiva il mondo di promesse di pagamento a breve termine. Dalla figura 25.1 è facile vedere che alcune monete si sono apprezzate continuamente rispetto al dollaro (quelle che hanno curve ascendenti): il marco e lo yen giapponese, ad esempio. Altre hanno avuto la tendenza a deprezzarsi, come la lira italiana. Negli anni Settanta il movimento dei capitali ha mantenuto un andamento del tutto erratico e non si sono avuti definiti vantaggi in termini della bilancia dei pagamenti americana. Il quadro ha

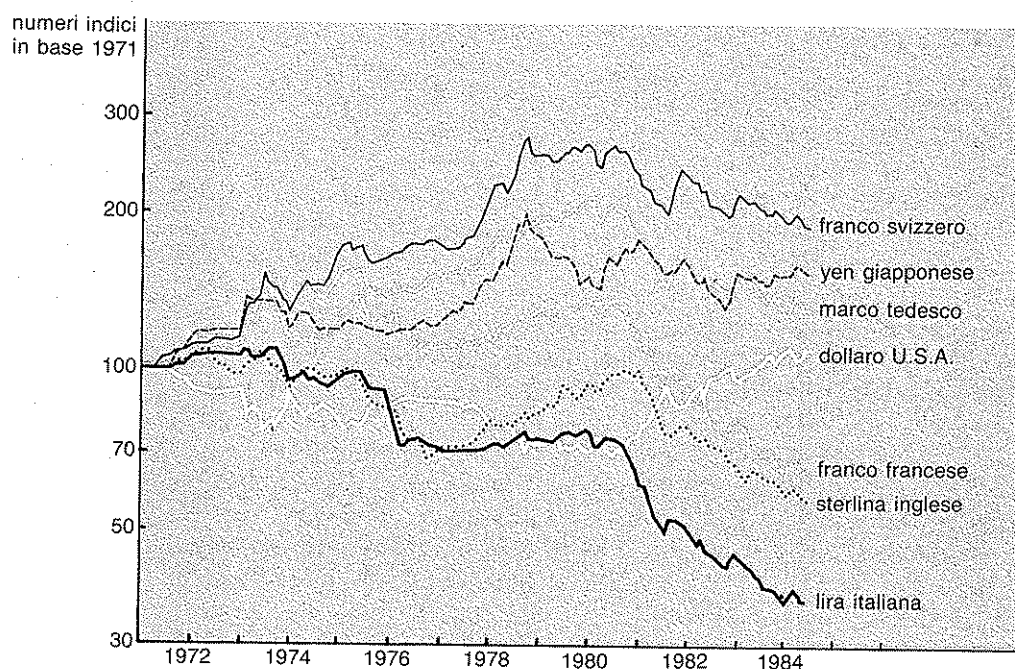


Fig. 25.1 - Fluttuazione controllata dei cambi rispetto al dollaro. Prima della fine del sistema di Bretton Woods, nel 1971, tutte le parità erano fisse; dopo iniziano a fluttuare (la cosiddetta fluttuazione "sporca"). La caduta del dollaro dopo il 1978 appare come un apprezzamento del marco, dello yen e del franco svizzero ed è spiegabile con il deficit della bilancia commerciale americana; la ripresa del valore del dollaro con l'ingresso di ingenti capitali negli Stati Uniti.⁽¹⁾

(1) Fonte: P.A. SAMUELSON, *Economics*, Harvard University Press, 1983.

assunto un assetto più definito solo nel 1982, quando la Federal Reserve ha stretto il freno monetario all'interno in modo da bloccare l'inflazione che si stava surriscaldando sotto l'impennata dei prezzi OPEC del 1979 e del disavanzo del bilancio dello Stato. I tassi di interesse negli Stati Uniti sono saliti attirando capitali dal resto del mondo. Di conseguenza, dal minimo storico registrato nel 1978, il tasso di cambio effettivo della moneta statunitense si è rivalutato raggiungendo valori elevatissimi: la figura 25.1 ci fa vedere che, dal 1981, il dollaro ha segnato un apprezzamento molto sensibile rispetto al marco e allo yen. Le teorie della determinazione del tasso di cambio elaborate finora non hanno invece fornito spiegazioni soddisfacenti sull'andamento del dollaro negli ultimissimi anni.

Nel decennio successivo al 1971 i cambi hanno dunque fluttuato. Non liberamente o, come si dice in gergo, in modo "pulito", ma con interventi governativi, occasionali, volti a stabilizzare le maggiori fluttuazioni, con un regime che si chiama appunto di "fluttuazione sporca".

Che cosa significa fluttuazione dei cambi? Non è necessariamente un sistema da scartare.

Un cambio fluttuante garantisce all'economia nazionale una importante autonomia. Supponiamo che il livello dei salari e dei prezzi in Italia cresca più rapidamente di quello dei prezzi americani o tedeschi. La Banca d'Italia può stabilire la tendenza all'accrescimento dell'offerta di moneta in modo da consentire il mantenimento di un certo livello di inflazione, programmando un rientro lento verso prezzi più stabili. Il cambio si deprezza lentamente, dato che le nostre esportazioni sono ora meno competitive (sarebbero più dispendiose in valuta estera, al vecchio tasso di cambio, con una tendenza a un deficit di parte corrente nella bilancia dei pagamenti: la parziale perdita di valore della moneta "compensa" l'inflazione interna). La riduzione del cambio è controllata dalle autorità monetarie in modo da mantenere la competitività delle nostre esportazioni.

In regimi di cambi fissi la strada sarebbe stata obbligata: la deflazione e la contrazione brusca del reddito e dell'occupazione.

La fluttuazione dei cambi rende incerte le transazioni internazionali ma concede ai paesi una certa autonomia di politica economica

La manovra va calibrata con attenzione: il deprezzamento della lira fa rincarare le importazioni, che aumentano i prezzi interni e ciò annulla l'aumento iniziale dei salari.

Non è difficile seguire questo ragionamento con l'aiuto dello schema del capitolo 24, paragrafo 5. Assumiamo che il prezzo delle autovetture FIAT, di 15 milioni di lire, sia eguale al costo del lavoro speso per produrle (150.000 al giorno \times 100 giorni di lavoro). I salari crescono a 225.000 al giorno, poniamo, e il costo di produzione passa da 15 milioni a 22.500.000. Se il cambio si svaluta a 600 lire per D.M., si mantiene inalterata la competitività all'estero (prezzo in D.M.): anche il potere di acquisto del salario, in termini di prezzo delle autovetture, è comunque immutato; prima infatti era 150.000 : 15.000.000, ora è 22.500 : 22.500.000.

25.6 IL SISTEMA MONETARIO EUROPEO (SME)

Un gruppo di paesi ha voluto avere la stabilità dei cambi fissi nei rapporti al proprio interno e, al tempo stesso, la flessibilità nelle parità dei cambi con il resto del mondo. Tra i paesi del Mercato comune europeo è elevata la mobilità del lavoro e i rapporti commerciali sono stretti. Essi hanno perciò concluso periodicamente accordi reciproci per intervenire sui mercati dei cambi e mantenere le oscillazioni dei prezzi delle loro monete, marco, lira, fiorino, franco, entro limiti ristretti.

Nel processo di costruzione di un'area monetaria europea si possono individuare due tappe: il "serpente" monetario del 1972 e lo SME.

Il primo tentativo di area valutaria europea: il "serpente" monetario

I paesi del MEC hanno prima costruito una area valutaria comune, detta serpente (1972)

Il "serpente" europeo è il nome di un accordo stretto nell'aprile 1972 con lo scopo di mantenere la fluttuazione dei cambi fra le monete europee entro limiti stretti. I sei paesi fondatori della CEE che diedero vita al meccanismo di cambio furono ben presto affiancati da altri paesi all'epoca candidati all'ammissione nella CEE: Gran Bretagna, Irlanda, Danimarca e Norvegia.

Con questo tipo di accordo si hanno un po' dei vantaggi di entrambi i sistemi, quello dei cambi fissi e quello dei cambi liberi: francesi e italiani possono commerciare tra loro su basi valutarie perfettamente prevedibili e al tempo stesso ci si può adattare ai mutamenti nella situazione economica mondiale (all'aumento del prezzo del petrolio, per esempio) lasciando fluttuare in alto o in basso i tassi di cambio del mercato comune.

Gli inconvenienti sono quelli di un qualsiasi regime a cambi fissi. Se l'Italia ha un'inflazione superiore a quella tedesca, la lira tenderà a svalutarsi e a uscire dal serpente.

Il serpente ha trovato fin dall'inizio grandi difficoltà e ha avuto vita travagliata. Dopo solo otto settimane di partecipazione, la sterlina è stata costretta ad abbandonare il meccanismo sotto la spinta di forti pressioni speculative; dopo pochi mesi anche la lira si è dovuta ritirare; il marco si è ripetutamente rivalutato nei riguardi delle altre monete partecipanti; all'inizio del 1974 è stata la volta del franco francese che è dovuto uscire dal serpente. Nonostante la cattiva esperienza dei primi anni, il serpente è sopravvissuto a lungo, pur limitatamente alle poche valute forti. Tra gli ostacoli al suo successo due sono stati i principali: lo scetticismo, dimostrato a più riprese da molti responsabili governativi, sull'efficacia di una strategia mirante a legare tra loro artificialmente monete di economie strutturalmente tanto diverse e poi la perplessità dimostrata dalle banche centrali sulle possibilità di ritorno ai cambi fissi in un'area tanto estesa, che avrebbe potuto compromettere l'autonomia delle politiche nazionali.

La seconda esperienza di costruzione di un'area valutaria europea: lo SME

La decisione, quasi improvvisa, all'inizio del 1978 di riprendere il cammino verso l'unificazione monetaria europea fu la risultante di vari fattori tra cui la crisi delle relazioni tra Europa e Stati Uniti, il disordine in cui si dibatteva il dollaro, le buone relazioni personali tra il cancelliere tedesco e il presidente francese.

In Italia la decisione di entrare nello SME è stata piuttosto sofferta e a ragione. La lira si era continuamente svalutata dal 1973 al 1979 compensando in questo modo il più rapido tasso di inflazione e il più veloce aumento dei costi rispetto a quelli registrati negli altri paesi europei: l'inflazione italiana viaggiava a tassi del 20-22%, mentre quella tedesca non raggiungeva il 13%. La svalutazione aveva permesso alle nostre esportazioni di continuare ad essere competitive. Tutto ciò sarebbe cessato con l'ingresso nello SME: o l'inflazione interna dimezzava, e ciò richiedeva una dura deflazione interna, con una politica monetaria e fiscale molto stretta, che non si riteneva di poter sostenere politicamente, o la nostra competitività sarebbe venuta meno, le esportazioni sarebbero cadute e la bilancia commerciale avrebbe aumentato il suo deficit con il continuo pericolo di uscire dallo SME.

Successivamente (1978) essi hanno creato una unità di conto comune, l'ECU, stabilito un rapporto di parità centrale e i possibili margini di oscillazione

Dal punto di vista sia analitico che politico la differenza tra il serpente e lo SME è data dalla presenza dell'ECU, la moneta comune. L'ECU, **unità di conto europea**, è l'espressione di un paniere di monete dei paesi aderenti alla CEE, prese in percentuali stabilite. È emessa dal FECOM, Fondo europeo di cooperazione monetaria, contro deposito del 20% delle riserve in oro e dollari dei paesi membri.

Essa svolge essenzialmente due funzioni:

a. è l'unità di conto nella quale vengono espressi i debiti e i crediti tra le banche centrali dei diversi paesi;

b. rappresenta lo strumento di pagamento utilizzato tra le banche centrali dei diversi paesi: è la valuta che esse detengono a riserva.

Nell'ambito di questi accordi vengono fissati dei rapporti di parità tra coppie di monete dei paesi membri (e tra ogni moneta e l'ECU) e vengono stabiliti dei margini di oscillazione, attorno al tasso centrale, del 2,25% (il margine è allargato al 6% per la lira, tenendo conto della più alta inflazione interna). La modifica dei tassi spetta ai ministri dei paesi aderenti allo SME e non è cosa semplice: le riunioni sono estenuanti e le variazioni spesso di poco conto.

Quando si debordano i limiti della griglia, formata dai tassi di parità e dai relativi margini di fluttuazione, l'intervento è obbligatorio.

Esiste poi un meccanismo secondario costituito dall'indicatore di

divergenza, che mostra di quanto ogni valuta si è scostata dall'ECU.

In teoria l'obbligo ad intervenire riguarda sia le monete forti che le deboli. Se il franco belga è debole e il marco forte, Belgio e Germania dovrebbero intervenire nel mercato dei cambi. In pratica, il peso dell'aggiustamento tende a essere sopportato dal paese debole, e di fatto il meccanismo di cambio risulta centrato sul marco tedesco, data la forza dell'economia tedesca e il suo basso tasso di inflazione. Negli ultimi anni, tuttavia, si è manifestata una certa convergenza tra i diversi sistemi economici che, aiutati dalla caduta del prezzo del petrolio, hanno ridotto considerevolmente i loro tassi di inflazione e li hanno avvicinati a quello tedesco.

Lo sviluppo dell'ECU sui mercati privati è stato rapido: l'espansione dei crediti privati e delle obbligazioni in ECU è stata incoraggiante e anche questo è un segno positivo per una unità di conto che aspira ad assumere il ruolo di valuta di riserva.

Lo schema dello SME incorpora vari tipi di meccanismi creditizi; crediti a brevissimo, a breve e a medio termine che vengono concessi alle banche centrali dei paesi aderenti per consentire l'intervento sui mercati dei cambi delle valute dei paesi membri.

25.7 IL PREZZO DEL PETROLIO E I MERCATI FINANZIARI INTERNAZIONALI

Il sistema monetario internazionale, basato sui cambi flessibili, si trovò ben presto costretto ad affrontare la difficile situazione creata dalla crisi petrolifera dell'inverno 1973-74, con il fortissimo e improvviso aumento del prezzo del petrolio. Esso creò un ingente surplus commerciale nei paesi esportatori dell'area OPEC e un corrispondente deterioramento dei saldi commerciali dei paesi importatori. Che cosa accadde?

a. Il prezzo del petrolio aumentò nei primi anni Settanta e poi, successivamente, tra il 1979 e il 1980.

b. La riduzione della domanda da parte dei paesi importatori fu assai limitata, e solo di recente si è verificata una sostituzione con altre fonti energetiche.

c. Vi è stato un incremento abbastanza rapido di importazioni di beni e servizi da parte dei paesi OPEC, che tuttavia hanno mantenuto un surplus elevato di parte corrente.

La prima cosa cui si poteva pensare era che le monete dei paesi arabi si sarebbero rivalutate in virtù dell'attivo delle loro bilance dei pagamenti, rendendo quindi per l'Europa più onerose le importazioni e più profittevoli le esportazioni, così da riequilibrare i conti con l'estero. Questo movimento sarebbe stato rafforzato dal-

la tendenziale svalutazione delle monete europee, che sarebbe seguita al deficit delle bilance commerciali di questi paesi. Allo stesso tempo, le maggiori riserve presso i paesi arabi avrebbero potuto stimolare il finanziamento del loro processo di industrializzazione, con una ulteriore domanda di importazioni.

Tutto questo non è avvenuto o è avvenuto solo in piccolissima parte. Infatti i cambi non hanno funzionato da riequilibratori dei flussi commerciali per il semplicissimo motivo che tutti i pagamenti e le transazioni a livello mondiale sono effettuati tramite valute forti, dollari in genere. L'aggiustamento dei cambi, determinato dai sovrappiù OPEC, tende a rivalutare le monete dei paesi esportatori di petrolio, monete che però non sono usate per pagare le esportazioni petrolifere.

Come era possibile allora finanziare uno squilibrio che non accennava a scomparire e, per di più, di elevate dimensioni? Questo problema è noto come il problema del *riciclaggio dei petrodollari*, una locuzione che sta appunto ad indicare la necessità di rimettere in circolo i dollari pagati per il petrolio, facendoli passare, in qualche modo, dai paesi OPEC esportatori agli importatori.

In certa misura ci si poteva ben attendere che il finanziamento del deficit dei paesi importatori fosse automatico, dato che i paesi OPEC avevano ben poche scelte oltre a quella di investire i loro surplus nei paesi europei: essi infatti hanno mantenuto le loro riserve in dollari o sterline presso le banche dei paesi europei, scelti tra quelli più "solidi", come la Svizzera. Questi depositi — il cosiddetto mercato dell'eurodollaro — hanno costituito, come sappiamo, la sorgente per le concessioni di credito ad alcuni paesi industriali e ad alcuni paesi deficitari sottosviluppati: i depositi sono dunque stati riciclati dalle eurobanche e trasferiti là dove i rendimenti erano maggiori. Ma tutto ciò non significa che tali investimenti finanziari siano andati automaticamente a finanziare i paesi che più ne avevano bisogno, cioè i paesi che presentavano deficit nelle rispettive bilance dei pagamenti e necessitavano di iniezioni di capitale esterno. Instabilità politica, incertezza nei cambi e nelle prospettive di rendimento hanno spesso frenato gli investitori a dirigersi verso le economie meno sviluppate.

Se, tanto per fare un esempio, tutto il surplus accumulato dai paesi OPEC nel 1975 fosse stato investito negli Stati Uniti, sarebbe rimasto irrisolto il problema del finanziamento del deficit dell'Italia e, in generale, degli altri paesi industriali importatori di petrolio. Si tratta, è chiaro, solo di un esempio: non si investe solo negli U.S.A. e di fatto la gran parte del surplus dei paesi esportatori di petrolio è stata depositata nei paesi industrializzati; da questi è stata poi riciclata in depositi presso banche private (le eurobanche) e trasferita in forma di prestiti ai paesi industriali deficitari (Gran Bretagna e Italia) e ai paesi in via di sviluppo non esportatori di petrolio. Ma il problema non si è risolto. Ha senso che per finanziare un deficit nella bilancia commerciale, causato da importazioni di prodotti di base, come i prodotti

L'aumento del prezzo del petrolio, durante gli anni Settanta, ha dimostrato che le oscillazioni dei cambi non sono in grado di riportare a equilibrio le transazioni internazionali

Il sovrappiù della bilancia corrente OPEC non si è tramutato in domanda di merci per i paesi deficitari europei...

... che sono
dovuti ricorrere
a manovre
restrittive

energetici, i paesi deficitari si siano dovuti rivolgere all'euromercato?

L'euromercato è un mercato privato, in mano alle banche multinazionali, oneroso e "non adatto" al finanziamento di posizioni debitorie di questo genere: questi paesi hanno necessità di finanziare interventi di tipo strutturale, che richiedono prestiti che non possono facilmente rientrare a scadenza, come avviene invece per un qualsiasi credito commerciale: i crediti che ricevono a tale scopo devono essere continuamente rinnovati a scadenza, pena l'"insolvenza" dello stesso paese debitore e la perdita "in toto" del credito.

Il lettore sa bene che, dal punto di vista della gestione bancaria, il finanziamento di un deficit permanente è cosa alquanto diversa dal finanziamento di uno squilibrio temporaneo: l'uno espone il creditore per lunghi anni, l'altro ha buone probabilità di rientro a breve termine. Di conseguenza le banche si trovano impegnate in operazioni rischiose verso i paesi in via di sviluppo: il carico dei debiti di alcuni gruppi di paesi verso il sistema finanziario internazionale, in questi anni, è molto aumentato, con notevole rischio e perdita di affidabilità, e ciò ha creato tensioni e squilibri che hanno reso esplosivo il problema dell'indebitamento internazionale negli anni Ottanta.

Ovviamente si sarebbe potuto procedere per una diversa strada: si sarebbe potuto fare ricorso ad una banca a livello internazionale, diciamo al Fondo monetario, che avrebbe potuto raccogliere fondi a prestito dai paesi arabi ed emettere *Diritti speciali di prelievo* da distribuire ai paesi in difficoltà, specie ai paesi in via di sviluppo non produttori di petrolio. Abbiamo tuttavia letto nel paragrafo 25.3 come l'emissione delle "oil facilities" sia stata assai limitata.

È difficile dare una dimensione del riciclaggio necessario: si stima tuttavia che il riciclaggio avvenuto attraverso il FMI e la BIRS si sia sempre mantenuto attorno al 5-7% del totale del surplus di parte corrente dei paesi esportatori di petrolio maturato dal 1974 al 1980, una cifra alquanto modesta rispetto al finanziamento dell'euromercato, che ne ha ricevuto per circa il 50%.

Che cosa accadrà con la caduta del prezzo del petrolio dell'ultimo anno?

L'odierna
riduzione del
prezzo del
greggio facilita
le economie
europee ma
la situazione
dei paesi
sottosviluppati
non petroliferi
resta pesante

La situazione pare ritornare al 1978, con un prezzo per barile attorno ai 15 dollari; il mutamento non è sostanziale né per i paesi OPEC né per i paesi arretrati importatori, il cui sollievo è solo parziale.

Crediamo invece che le cose mutino per i paesi industriali, sia per la riduzione del prezzo, sia per effetto delle politiche energetiche intraprese, che stanno dando alcuni primi frutti: per questi paesi il deficit nei conti con l'estero è ormai sanato e si pone ora il problema di stimolare la domanda e fronteggiare con urgenza il grave problema della disoccupazione.

Dal lato della finanza internazionale il problema dell'insolvenza

dei paesi indebitati rimane grave, anche perché alla riduzione dell'aggravio petrolifero è corrisposto un aumento dei saggi di interesse reali sui prestiti, che raggiungono a volte cifre astronomiche.

GLI ACCORDI DI BRETTON WOODS*

APPROFONDIMENTO

Al termine della seconda guerra mondiale, l'Italia si trovò a fare parte del blocco economico occidentale, e ricadde quindi nell'area di influenza degli Stati Uniti d'America. Il disegno di politica internazionale degli Stati Uniti tendeva a consolidare un blocco economico e politico europeo, da contrapporre al blocco dell'Unione Sovietica e dei paesi ad essa collegati. L'Italia si trovò coinvolta in questa strategia e indotta a passi rapidi sulla strada dell'integrazione economica con gli altri paesi dell'Europa occidentale. Come vedremo, se anche l'Italia non avesse subito pressioni in questa direzione, probabilmente le scelte del paese l'avrebbero egualmente portata a stabilire rapporti stretti con i paesi dell'Europa settentrionale; è comunque certo che l'influsso estero delle potenze dominanti la spingeva a fare così.

L'area economica occidentale, nella quale l'Italia si muoveva, aveva ricevuto un'organizzazione finanziaria nella conferenza di Bretton Woods, tenutasi sul finire del 1944, con lo scopo di fissare le linee del sistema dei pagamenti internazionali per il dopoguerra.

È importante ricordare i punti principali degli accordi di Bretton Woods, perché essi fissarono il regime di pagamenti internazionali che anche l'Italia dovette rispettare, e che vincolarono in ogni circostanza la condotta dell'economia del paese.

Alla conferenza di Bretton Woods si scontrarono due progetti distinti, tendenti ciascuno a riorganizzare il sistema dei pagamenti internazionali secondo linee diverse. Il progetto sostenuto dalla Gran Bretagna era il cosiddetto Piano Keynes, dal nome dell'economista britannico che ne era stato ideatore e ne era sostenitore nel corso delle trattative. Il Piano Keynes prevedeva la creazione di un sistema basato su una valuta internazionale (per la quale si era anche coniato un nome, il *bankor*). Tale valuta sarebbe stata emessa, secondo modalità prefissate, da una banca mondiale, a favore dei paesi che si trovavano momentaneamente a corto di liquidità. Il sistema avrebbe così garantito tutti i vantaggi che abbiamo ricordato, a proposito dei sistemi basati su una valuta internazionale. Era del resto comprensibile che di tale sistema si facesse sostenitrice la Gran Bretagna la quale, avendo perso il ruolo di potenza dominante, sapeva di non poter più conservare alla sterlina il rango di valuta internazionale. Il piano britannico veniva avversato dagli Stati Uniti, con l'argomentazione, discutibile nella sostanza, che la creazione di una valuta internazionale avrebbe rappresentato un pericolo costante di eccessiva liquidità e quindi di inflazione. È vero che la circolazione di valuta internazionale avrebbe dovuto crescere proporzionalmente alla crescita del commercio internazionale, la quale avrebbe dovuto essere a sua volta dosata con precisione, per non

* Da A. GRAZIANI, *Trent'anni di contraddizioni economiche in Italia*, Seusi, Roma, 1978.

creare più liquidità del necessario. Ma questi aspetti avrebbero potuto essere regolati con rigore. Gli Stati Uniti proponevano invece un progetto diverso, detto il Piano White, dal nome del segretario di Stato americano che lo presentò. Il Piano White prevedeva che i pagamenti internazionali venissero effettuati servendosi di valute nazionali, senza alcuna creazione di valute nuove. Il piano prevedeva l'istituzione di un organismo internazionale, che diventò poi il Fondo monetario internazionale; ma nell'ipotesi americana a tale organismo andavano affidati compiti di rilevanza assai minore, e precisamente quello di effettuare prestiti in valute nazionali a favore dei paesi momentaneamente in difficoltà.

La conferenza di Bretton Woods approvò il Piano White, e così la creazione di una valuta internazionale venne accantonata. Una volta basato il sistema dei pagamenti sull'utilizzazione delle singole valute nazionali, accadde quello che doveva necessariamente accadere. E cioè che, poiché in quel momento l'unica valuta forte era il dollaro, l'unico mercato industriale uscito intatto dalla guerra era quello americano, le uniche attrezzature scientifiche di ricerca pienamente attive (con un patrimonio di invenzioni belliche ancora in attesa di applicazioni industriali) erano quelle statunitensi, l'unica valuta che potesse aspirare a diventare valuta internazionale era il dollaro. Il dollaro era inoltre l'unica valuta dichiarata ancora convertibile in oro, alla vecchia parità di 35 dollari per un'oncia d'oro, parità stabilita fin dal 1934 sotto la presidenza di Roosevelt.

Negli accordi di Bretton Woods si adottò un sistema basato sui cambi rigidi. Ogni paese si impegnava a dichiarare una parità iniziale fra la propria moneta e l'oro e in tal modo fissava indirettamente il proprio rapporto di scambio con il dollaro, e con tutte le altre valute. La parità ufficiale doveva essere tenuta stabile, al riparo da fluttuazioni temporanee. Viceversa, quando si fosse verificato quello che veniva definito uno "squilibrio fondamentale", e cioè una modificazione permanente nel valore interno della moneta o nei rapporti commerciali, tale da rendere non più realistica la parità dichiarata, questa poteva essere modificata (con il consenso del Fondo monetario internazionale, se la modificazione andava al di là del 10 per cento). Il Fondo monetario internazionale veniva costituito con il compito di effettuare crediti in valuta a paesi che avessero difficoltà momentanee nei pagamenti con l'estero. La possibilità di accedere alle risorse del Fondo era aperta solo in caso di squilibri transitori; uno squilibrio permanente avrebbe dovuto essere corretto con una revisione della parità. Infatti, anche nel regime di cambi fissato a Bretton Woods, non mancarono di tanto in tanto revisioni isolate delle parità ufficiali anche per i paesi industrializzati. La sterlina venne svalutata del 30 per cento nel 1949, e successivamente del 10 per cento nel '67; il franco francese venne svalutato nel 1967; il marco tedesco venne rivalutato nel 1961, e a più riprese successivamente.

Il sistema di Bretton Woods, basato com'era su una valuta unica e su cambi fissi, era destinato a produrre gli inconvenienti tipici dei sistemi a valuta unica. Era un sistema costoso, perché imponeva ai paesi partecipanti di procurarsi riserve in dollari o mediante un eccesso di esportazioni (e quindi pagando le riserve in merci), o mediante finanziamenti esteri (e quindi in dollari) che portavano il paese sotto il controllo ancora più stretto dell'economia statunitense. Siccome gli anni del dopoguerra e tutti quelli successivi furono anni di intenso sviluppo industriale, il fabbisogno di riserve cresceva regolarmente di

anno in anno con il crescere degli scambi commerciali; di conseguenza, i paesi partecipanti dovevano regolarmente realizzare un costoso accrescimento di riserve in valuta estera. Si trattava inoltre di un sistema inefficiente, perché imponeva la realizzazione di avanzzi commerciali verso l'area del dollaro, e rendeva impossibili i pareggiamenti multilaterali. Si trattava infine di un sistema che accentuava le diseguaglianze, in quanto poneva gli Stati Uniti in una duplice posizione di privilegio.

1. Anzitutto, gli Stati Uniti godevano di un privilegio economico: essi, infatti, nel fornire riserve valutarie al mondo occidentale, si trovavano di fatto nella possibilità di pagare in dollari (e quindi con pezzi di carta) parte delle loro importazioni. Così, mentre i paesi europei dovevano acquistare le loro riserve mediante merci, gli Stati Uniti pagavano con carta parte delle loro importazioni. Gli Stati Uniti sostenevano che l'aver fatto del dollaro una valuta internazionale andava ascritto a loro merito, in quanto essi finanziavano in tal modo il commercio estero del mondo occidentale. Ma la sostanza era che in tal modo essi accrescevano a spese degli altri paesi il proprio reddito nazionale.

2. Inoltre, era chiaro che il sistema conferiva agli Stati Uniti un vantaggio politico, dal momento che, in caso di difficoltà, soltanto gli Stati Uniti potevano intervenire con la concessione di finanziamenti e aiuti. Se il sistema fosse stato effettivamente multilaterale, come avrebbe voluto il piano Keynes, prestiti e finanziamenti sarebbero stati concessi collettivamente da tutti i paesi in avanzzo, e non specificamente da quel paese che possedeva una valuta di rango internazionale. Accadeva così che i paesi europei dovessero tendere perpetuamente a realizzare un attivo nella loro bilancia dei pagamenti, per accrescere le proprie riserve. Parallelamente, gli Stati Uniti si trovavano ad avere una bilancia dei pagamenti passiva, proprio perché parte delle loro importazioni doveva essere pagata in dollari (che alimentavano le riserve degli altri paesi) e non in merci. Questa situazione di perpetuo squilibrio creava a sua volta alcuni problemi. Per i paesi europei, il fatto di avere conti con l'estero parzialmente in attivo, rappresentava uno stimolo allo sviluppo, in quanto il saldo attivo rappresentava un investimento estero, accresceva i profitti e accelerava gli investimenti. Per gli Stati Uniti, il fatto di avere un saldo passivo avrebbe potuto dare luogo ad una domanda interna depressa (infatti il saldo passivo significa che la domanda interna è più bassa e la domanda di importazioni più alta di quello che sarebbe compatibile con il pareggio dei conti con l'estero). Ma questa eventualità veniva corretta bilanciando la situazione con aiuti esteri ai paesi in via di sviluppo. Infatti, gli aiuti concessi a questi paesi venivano dati nella forma di finanziamenti vincolati, il cui importo doveva essere speso nel mercato interno degli Stati Uniti. In tal modo, l'aiuto estero si convertiva di fatto in una spesa pubblica; era come se gli Stati Uniti, invece di concedere aiuti in denaro, effettuassero acquisti di merci nel loro mercato interno, mediante fondi pubblici, e inviassero ai paesi in via di sviluppo aiuti in natura. In tal modo la domanda interna degli Stati Uniti veniva tenuta al livello voluto e si evitava l'inconveniente della disoccupazione. Ma, al tempo stesso, si faceva ricadere sui paesi europei l'onere di fatto degli aiuti che gli Stati Uniti davano ai paesi in via di sviluppo; infatti, i paesi europei, fornendo agli Stati Uniti parte delle loro impor-

tazioni a titolo gratuito (in cambio di dollari di carta) fornivano anche parte dei mezzi impiegati per apprestare aiuti ai paesi in via di sviluppo.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Ai nostri giorni i cambi sono fluttuanti, parzialmente controllati.

L'oro non ha più il ruolo di riserva ufficiale di un tempo, ma costituisce ancora una delle varie riserve internazionali.

Solo molto gradualmente i Diritti speciali di prelievo del Fondo monetario sono arrivati ad avere un ruolo importante nel sistema monetario: teoricamente essi potrebbero essere usati per redistribuire riserve mondiali ai paesi più poveri, sulla base di criteri "non di mercato". Si tratta tuttavia di augurabili speranze.

Il sistema monetario europeo, con lo SME, costituisce un tentativo di stabilizzazione dei cambi a carattere regionale.

Verifichiamo alcuni concetti.

- Che cosa si è stabilito a Bretton Woods?
- Che cosa sono i cambi flessibili? Quali sono i vantaggi di un regime di cambi flessibili rispetto ad uno di cambi fissi?
- Che cosa è lo SME?
- Si provi a spiegare, con motivazioni economiche, le perplessità che hanno segnato l'ingresso dell'Italia nello SME.
- Quali sono i problemi posti dal surplus dei paesi OPEC? Che cosa sono i petrodollari?

NOTA BIBLIOGRAFICA

Il miglior testo in italiano è, a nostro parere, B. Tew, *Il sistema monetario internazionale*, Il Mulino, Bologna, 1984; il problema è comunque in continua evoluzione e andrebbe seguito con la lettura attenta di qualche quotidiano.

Parte sesta

**PROBLEMI
DELL'ECONOMIA
CONTEMPORANEA**

26. LO SVILUPPO DELL'ITALIA POST BELLICA

SOMMARIO

Possiamo accennare qui solo ad alcuni dei molti problemi che hanno accompagnato la crescita del sistema economico del nostro paese.

In primo luogo ricorderemo l'importanza assunta dal commercio estero nel guidare e dirigere i primi passi sulla via della ricostruzione, dopo la seconda guerra mondiale; essa verrà poi sottolineata con l'adesione, nel 1959, al *Mercato comune europeo*.

Esamineremo poi, in breve, la crisi del 1963, le sue cause e i rimedi adottati, mentre gli anni Settanta saranno trattati in modo più esteso. Di quest'ultimo periodo metteremo in luce tre aspetti di cui tutt'oggi si discute e che ci aiutano ad inquadrare i problemi economici recenti: l'esaurirsi di un ciclo di natura sociale e politica e l'avviarsi di una nuova fase, il rapporto tra inflazione e disavanzo pubblico e la natura del deficit del bilancio dello Stato.

26.1 LO SVILUPPO DAL DOPOGUERRA ALLA FINE DEGLI ANNI SESSANTA

Subito dopo la guerra non molti osservatori economici sarebbero stati disposti a scommettere su un rapido sviluppo dell'economia italiana. Il nostro paese di fatto si dibatteva in problemi strutturali piuttosto gravi e di non agevole soluzione.

a. Attorno al 1948 si può stimare che vi fossero in Italia tra uno e due milioni di disoccupati e che di più fossero i sottoccupati. In agricoltura vi era una elevata pressione demografica, congelata prima dal fascismo e poi dalla guerra, che costituiva una grossa fonte di malcontento e di instabilità sociale e politica.

b. Le strutture dell'industria manifatturiera erano arretrate a confronto di quelle dei principali paesi europei.

c. Il saldo commerciale era strutturalmente deficitario, come avviene per tutti i paesi poveri, privi di materie prime e di beni strumentali. La ricostruzione lo avrebbe ancora aggravato, pesando sulla bilancia commerciale con le importazioni necessarie alla ripresa dello sviluppo.

**L'Italia esce
dalla seconda
guerra mondiale
in una situazione
di grave
arretratezza
e si inserisce
nel sistema
economico
occidentale**

d. La situazione del Mezzogiorno era particolarmente pesante: non vi era un settore industriale moderno, il 50% degli attivi erano ancora occupati in agricoltura, un altro 10-15% nel piccolo commercio e negli impieghi statali di minore prestigio. Il reddito pro-capite era la metà di quello del nord e la disoccupazione dichiarata doppia.

Nonostante questi cenni dipingano con tinte scure la situazione del nostro paese, le cose andarono poi per altro verso. Il secondo dopoguerra è infatti ricordato come il periodo del "miracolo economico" o del "miracolo italiano". Parole queste con le quali si intende sottolineare come un paese prevalentemente agricolo, come era ancora l'Italia degli anni Cinquanta, appena uscito dalla devastazione della guerra e dallo sforzo della ricostruzione, riuscì a diventare in pochi anni uno dei paesi più industrializzati del mondo. La tabella 26.1 porta dei dati significativi: gli occupati nell'industria crebbero in modo relativamente rapido, quelli in agricoltura crollarono a livelli molto bassi; per la prima volta la quota dei primi superò quella dei secondi in più regioni del nord e del centro Italia.

Varie sono state le cause. Innanzitutto altri paesi si svilupparono in questi anni a ritmi incredibilmente rapidi. Pensiamo al Giappone e alla Germania, entrambi sconfitti e profondamente devastati dalla guerra, e che pur tuttavia seppero ricostruire le loro economie con un ritmo eccezionalmente veloce. In complesso tutti gli anni Cinquanta furono un periodo di grande espansione per le nazioni legate politicamente ed economicamente alla sfera occidentale. La liberalizzazione degli scambi commerciali intensificò i rapporti economici tra questi paesi e l'industria italiana, che poté fare affidamento in un costo del lavoro piuttosto basso e si inserì in questa rete di scambi con una buona posizione di partenza. La costituzione del *Mercato comune europeo* (1959) ci ha successivamente concesso di imporre i nostri prodotti su un mercato molto ampio, relativamente libero da impedimenti tariffari. In questi anni le esportazioni italiane crebbero in media a un tasso superiore a quello del reddito nazionale e la nostra "apertura" nei confronti dei mercati esteri si allargò in modo sensibile.

I salari non aumentarono perché le organizzazioni dei lavoratori e i partiti della sinistra avevano subito una serie di sconfitte negli anni dell'immediato dopoguerra, da cui si sono rialzati solo lentamente. La situazione del Mezzogiorno aveva contato su alcuni deboli provvedimenti di riforma, ma l'agricoltura restava in uno stato di abbandono, al sud come nelle zone povere, montuose e collinari del nord. Dal 1951 al 1961 due milioni e mezzo di persone abbandonarono la campagna: di queste 500.000 circa emigrarono. Nel decennio 1.100.000 attivi si diressero verso le zone industriali del nord, specificamente del triangolo Milano, Torino, Genova. E la prima volta che le migrazioni interne assumono in Italia una tale portata e i loro effetti ci sono ancora

La scelta di aprire l'economia al commercio estero agisce come "frusta" nel promuovere lo sviluppo e l'investimento industriale mentre i salari si mantengono su bassi valori

presenti. Da un lato gli immigrati hanno indebolito il mercato del lavoro accrescendo l'offerta con una disponibilità ad occuparsi "in nero", senza le garanzie normative e salariali previste dai contratti. Dall'altro gli stessi immigrati hanno pagato le spese di questo sviluppo caotico con la mancanza di abitazioni, di servizi, di scuole e di alloggi: nelle città industriali sono sorti i cosiddetti "ghetti" che vediamo, passando col treno, nelle periferie delle grandi città, come Milano e Torino.

Sono gli anni del "miracolo economico", segnati però dall'emigrazione, dall'abbandono dell'agricoltura, dallo sviluppo caotico delle città industriali del Nord

Tabella 26.1 - POPOLAZIONE OCCUPATA IN AGRICOLTURA, INDUSTRIA E SERVIZI: QUOTA SULLA POPOLAZIONE ATTIVA E TASSO DI AUMENTO MEDIO ANNUO

Anni	Agricoltura		Industria		Servizi	
	quota	tasso di variazione annuo	quota	tasso di variazione annuo	quota	tasso di variazione annuo
1951	42		32		26	
1961	29	- 3,7	41	+ 1,0	30	+ 1,7
1971	17	- 5,5	44	+ 0,5	39	+ 2,0
1981	13	- 1,6	38	- 0,8	49	+ 3,5
1983	12	- 4,0	36	- 2,1	52	+ 2,3

Fonte: ISTAT, *Censimenti generali della popolazione*, anni vari, e ISTAT, *Indagine sulle forze di lavoro in Annuario statistico italiano*, anni vari.

Tabella 26.2 - REDDITO NAZIONALE LORDO, CONSUMI, INVESTIMENTI ED ESPORTAZIONI: TASSI ANNUI DI VARIAZIONE SUI VALORI IN TERMINI REALI

Anni	Reddito nazionale lordo	Consumi totali	Investimenti nell'industria	Esportazioni
1952-1958	+ 5,5	+ 3,9	+ 6,7	+ 15,9
1958-1963	+ 6,5	+ 6,3	+ 12,5	+ 14,5
1963-1969	+ 5,2	+ 4,8	- 0,4	+ 13,4
1969-1973	+ 3,8	+ 4,7	+ 5,3	+ 7,6
1974-1985	+ 1,8	+ 2,0	+ 1,0	+ 5,5

Fonte: ISTAT, *Annuario di contabilità nazionale*, anni vari.

26.2 LA CRISI DEL 1963-1964

L'intero decennio 1963-1973 è caratterizzato da linee di sviluppo opposte a quelle del periodo precedente, che abbiamo appena delineato. Mentre negli anni del miracolo avevamo avuto un alto tasso di accumulazione, prezzi stabili e pareggio nei conti con l'estero, il decennio successivo si presenta travagliato da crisi profonde, caduta nel livello degli investimenti, inflazione sempre più elevata e forte deficit nei conti con l'estero. Varie sono state le cause: lo sviluppo industriale concentrato al nord, assieme alla

**Negli anni
Sessanta il
sindacato si
rafforza. Si hanno
scioperi violenti
e i salari
crescono**

**Si esce
dalla crisi con
la deflazione
dell'economia:
gli investimenti
crollano e la
Banca d'Italia
taglia il credito
all'industria**

massiccia emigrazione, aveva ridotto la pressione esercitata dalla disoccupazione, aveva rotto l'“equilibrio di disoccupazione” su cui si era retto tutto lo sviluppo degli anni Cinquanta e il sindacato si era rafforzato. Le lotte operaie dei primi anni Sessanta conducono, per la prima volta dopo quarant'anni, ad aumenti salariali molto elevati, cui si accompagnano azioni normative profonde e incisive a tutela delle condizioni del lavoro e a garanzia dell'occupazione e pongono quindi fine al vecchio circolo virtuoso, bassi salari-alti profitti-alte esportazioni, rendendo necessario il ricorso a nuove strategie per proseguire nello sviluppo. I primi aumenti salariali avvengono nel biennio 1961-1963, cui segue una reazione degli imprenditori tendente a recuperare la crescita attraverso un aumento dei prezzi: i prezzi, che si erano mantenuti stabili in precedenza, mostrano ora una lieve tendenza al rialzo, che però è frenata sul nascere dalla concorrenza estera che non consente di aumentare i listini e dalle condizioni esterne che non permettono una svalutazione della lira. Come già sappiamo, i conti aziendali possono essere riequilibrati per una diversa via, attraverso la disoccupazione e la depressione. La manovra ha preso forma in due momenti. In un primo periodo le imprese private e pubbliche, di conserva, hanno ridotto drasticamente gli investimenti, attuando un vero e proprio “sciopero degli investimenti”. Il tasso di aumento degli investimenti industriali che leggiamo nella tabella 26.2 è appunto negativo, segno che non si sono nemmeno effettuate le normali opere di manutenzione e di rinnovo degli impianti esistenti. In secondo luogo è stata attuata una feroce restrizione creditizia, con una drastica contrazione della base monetaria che ha agito principalmente contraendo gli investimenti nelle imprese di minori dimensioni, più dipendenti dal credito per i loro programmi di espansione.

Quando cadono gli investimenti e la produzione, l'occupazione si contrae e di fatto essa cominciò a declinare nel 1964 per toccare il minimo nel 1965; la stessa quota di reddito attribuita al lavoro dipendente si stabilizza sui livelli raggiunti con gli aumenti salariali del biennio 1961-1963: i margini di profitto, che erano crollati nel biennio 1961-1963 a causa dell'aumento dei salari reali, recuperano lentamente parte del terreno perduto (fig. 26.2).

Con il 1966 si è avuto un periodo di blanda ripresa, stimolato dalle esportazioni che hanno mantenuto un tasso di aumento estremamente elevato (+ 13% annuo, come mostra la tab. 26.2), bruscamente interrotto nel 1969. Le trattative per il rinnovo dei contratti di lavoro sono state particolarmente violente e hanno investito ampi settori sociali; la forza dell'“autunno caldo” e il suo significato sono solo parzialmente riflessi nei dati quantitativi delle ore perse per scioperi, nella durata e nel numero dei conflitti che sono stati doppi rispetto alle pur forti rivendicazioni di sette anni prima. Il saggio di profitto crolla rapidamente, con una caduta simile a quella registrata nel biennio 1961-1963.

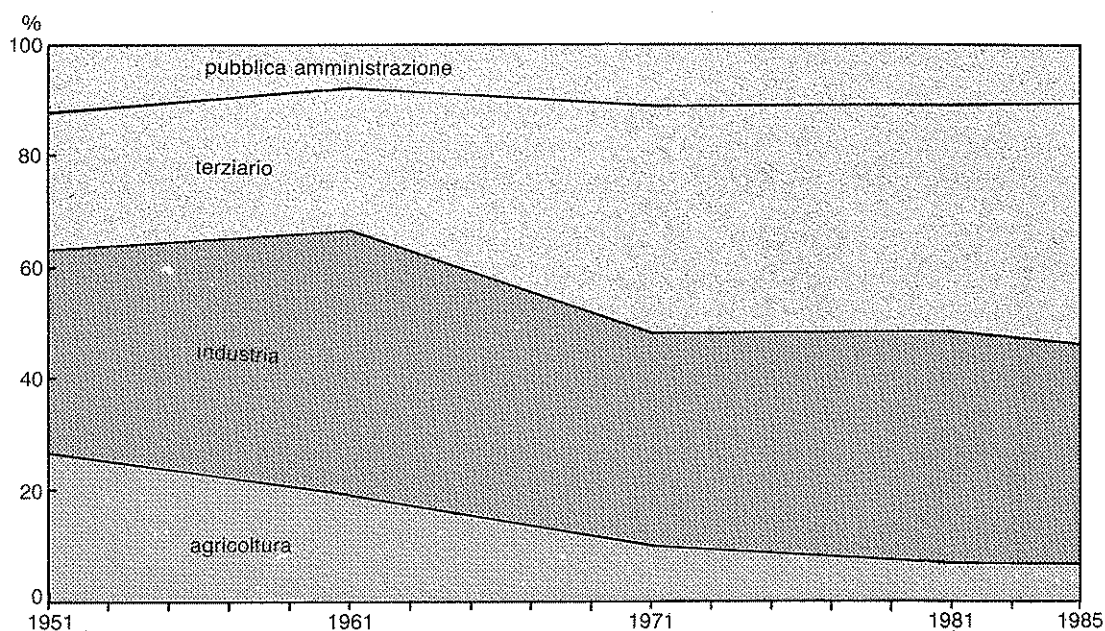


Fig. 26.1 - Composizione del PIL per settori di attività economica nel dopoguerra.⁽¹⁾

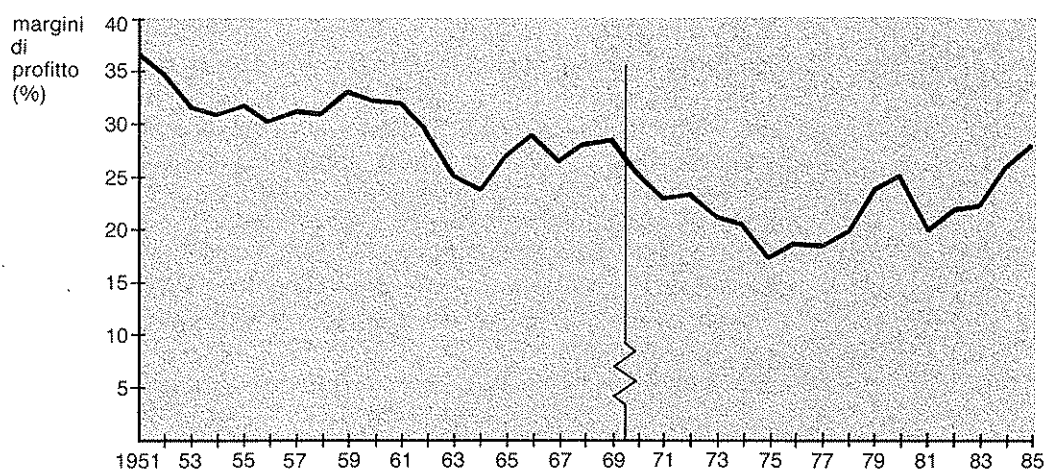


Fig. 26.2 - Il margine di profitto è definito dal rapporto: (valore aggiunto — redditi da lavoro dipendente) / valore aggiunto. Dal 1970 a denominatore si ha il valore degli input più il costo del lavoro, che fornisce una misura più esatta, ma non disponibile per gli anni Sessanta.⁽²⁾

(1) Fonte: ISTAT, *Annuario statistico italiano*, anni vari.

(2) Fonte: V. VALLI, *L'economia e la politica economica italiana (1945-1975)*, Etas, Milano, 1977; BANCA D'ITALIA, *Costi e profitti nel settore industriale: aggiornamenti e revisioni*, Supplemento al Bollettino n. 2, 1983; BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, 1986, Appendice, p. 57.

26.3 GLI ANNI SETTANTA

Gli anni Settanta sono caratterizzati dall'aumento del prezzo del petrolio e da elevata inflazione

La domanda mondiale è stata bassa e i profitti industriali sono caduti

Dopo il 1970 sono mutati rapidamente i fattori esterni che avevano favorito e in varia misura assistito la crescita negli anni precedenti. L'aumento del prezzo del petrolio ha rallentato lo sviluppo di molti paesi e diminuito gli scambi a livello mondiale, rispetto a quanto era avvenuto nel decennio precedente. L'inflazione ha fatto la sua comparsa in molte economie, alimentata dagli aumenti salariali del decennio precedente e dalla crescita dei prezzi internazionali. La concorrenza da parte dei paesi di recente industrializzazione si è fatta più agguerrita e ha invaso il campo stesso dei prodotti manufatti più tradizionali.

L'Italia, come tutti i paesi fortemente dipendenti dall'estero, è stata colpita dal declino della domanda mondiale e dalla concorrenza. Del declino del commercio abbiamo detto; e di fatto la dinamica della domanda estera che leggiamo nella tabella 26.2 è ora dimezzata rispetto ai tassi che avevano caratterizzato il quindicennio precedente. Sul mercato interno sono mutate poi le condizioni del lavoro e il costo del lavoro, che a partire dall'autunno caldo si è avvicinato progressivamente a quello degli altri paesi europei. I profitti hanno risentito sia dell'aumento del costo del lavoro che dell'aumento dei prezzi delle materie prime e dei semilavorati, mentre la lotta più vivace sui mercati di sbocco ha limitato, almeno in parte, la possibilità di scaricare sui prezzi l'aumento dei costi; il crollo dei profitti si è prolungato per cinque anni ed essi hanno raggiunto livelli molto bassi, inferiori ai minimi mai registrati in precedenza (fig. 26.2). Gli investimenti hanno risentito dunque della caduta della domanda (non si investe quando non c'è domanda e quindi non si vende), dei profitti e di un quadro economico interno più incerto.

Dopo anni di sviluppo "regolare" si è passati a tassi di crescita più lenti e irregolari: l'occupazione complessiva è cresciuta molto lentamente e non è aumentata nel comparto industriale, bensì nel terziario; anzi, l'industria ha registrato una crescita limitata degli occupati nei secondi anni Settanta e un calo drastico dal 1980 al 1985 (tab. 26.1). Anche guardando il contributo dei diversi comparti alla formazione del reddito nazionale, il terziario privato si avvia ormai a fare la parte del leone, mentre il peso dell'industria manifatturiera appare in via di ridimensionamento: l'evoluzione dell'importanza di questo settore emerge con chiarezza dalla figura 26.1, che rappresenta l'evoluzione delle quote sul prodotto interno lordo dell'agricoltura, della manifattura e del terziario durante gli ultimi trentacinque anni.

Lo sviluppo e gli investimenti sono stati sostenuti dalla crescita dell'"economia sommersa"

Gli investimenti sono stati bassi e lo sviluppo che si è avuto può e deve essere ricollegato all'ampliamento della cosiddetta *economia sommersa*, cioè di attività produttive che sfuggono alle rilevazioni statistiche, pur contribuendo alla produzione.

Non ci interessa qui fare una cronistoria delle più recenti vicende del nostro paese, che risulterebbe inevitabilmente datata, ma pre-

feriamo isolare tre grandi aree problematiche sulle quali a lungo si è discusso e si continua a dibattere.

Un ciclo sociale e politico

Negli anni Settanta si è esaurito un ciclo sociale e politico. Il ciclo è cominciato con le rivendicazioni operaie e studentesche a metà degli anni Sessanta ed è, come abbiamo detto, rientrato. Il 1977 ha segnato un passo significativo sul fronte del contenimento del costo del lavoro, ripreso e rafforzato negli anni successivi con l'adozione di meccanismi di indicizzazione che propagano meno rapidamente gli impulsi inflazionistici.

Il costo del lavoro per unità di prodotto è cresciuto nel quinquennio 1980-1985 in modo nettamente inferiore ai prezzi dei prodotti industriali e ciò ha consentito un aumento dei margini di profitto per le imprese (fig. 26.2), che hanno dato luogo a investimenti diretti a razionalizzare i processi produttivi. Un investimento quindi che tende ad aumentare la produttività, a "parità" di occupazione o, al limite, contraendo gli occupati. Le cifre del calo occupazionale si leggono in tabella 26.1, quelle relative agli investimenti in tabella 26.2.

**La fine degli
anni Settanta
ha segnato il
ridimensionamento
delle richieste
sindacali su
salari e livelli
occupazionali**

Inflazione e disavanzi pubblici

Sono due fenomeni tipici di questi anni, che spesso vengono associati, sottintendendo un nesso causale che dai secondi conduce alla prima. A nostro parere un legame di questo genere va scartato, pur restando i due fenomeni contemporanei.

Le tensioni inflazionistiche si sono potute sviluppare grazie alle condizioni permissive di origine internazionale; gli aumenti dei costi (materie prime e lavoro) sono stati comuni a molti altri paesi e quindi la tendenza all'aumento dei prezzi è stata generale e non ha trovato grossi "vincoli di competitività". Su questi elementi si è tuttavia sommata la necessità per l'Italia di assorbire, nei primi anni Settanta, un aumento del costo del lavoro nettamente superiore a quello registrato negli altri sistemi economici, aumento che ha generato inflazione perché non si è voluto che i guadagni ottenuti dai lavoratori dipendenti andassero direttamente a scapito dei profitti industriali o a incidere sulle altre quote del reddito nazionale, come le rendite, i margini del commercio, le remunerazioni dei dipendenti pubblici. Se i redditi di questi ultimi gruppi sociali si fossero potuti ridurre, in senso relativo, la quota coperta dai salari e dai profitti avrebbe potuto essere mantenuta e l'inflazione lentamente riassorbita. Non c'è invece stata una riduzione delle rendite perché i ceti sociali cui esse fanno capo sono troppo numerosi e nessuno dei partiti al governo si è dimostrato disposto ad assumere provvedimenti legislativi che potessero danneggiare gli interessi dei redditieri; alla contrazione delle loro entrate sarebbe infatti seguita la penalizzazione del partito alle elezioni.

L'inflazione ha continuato vivace, trascinata dalle indicizzazioni di molti contratti, dalle attese di nuovi aumenti, dalla rincorsa degli aumenti altrui

In tale situazione l'aumento dei prezzi non può discostarsi di molto dalla crescita dei salari, cui deve venire sommato l'aumento dei prezzi del petrolio. Assecondare l'inflazione ha reso necessaria una svalutazione della lira, che spostasse il vincolo di competitività con l'estero e consentisse l'aumento dei prezzi (si riveda il capitolo 24, paragrafo 5). L'inflazione in questa situazione può continuare a lungo. Bene nota Michele Salvati che essa viene alimentata da tre meccanismi poderosi: un meccanismo di *trascinamento* dato dalle indicizzazioni di molti contratti (affitto, retribuzioni, prezzi) che assicura che l'inflazione passata si trasmetta in una crescita dei redditi monetari presenti; un meccanismo di *anticipazione*, che fa sì che le attese di inflazione futura influiscano sulla determinazione dei redditi e dei prezzi di oggi; un meccanismo di *rincorsa* per il quale quando il reddito di un gruppo sociale muta, anche i guadagni di altri gruppi tendono rapidamente al recupero.

Meccanismi di questo genere sono duri da rovesciare. Occorrerebbe un'azione incisiva di governo, un intervento legislativo drastico sulle indicizzazioni legali, una politica monetaria (ma non solo questa unica misura) restrittiva. Un comportamento questo che è stato al di fuori delle possibilità politiche dei governi che si sono succeduti nel decennio 1970-1980. Il rientro quindi non è potuto avvenire che in modo molto lento e graduale, sfruttando la riduzione dei prezzi internazionali e cercando di instaurare un nuovo clima di flessibilità nelle relazioni industriali che è passato anche, negli ultimi anni, attraverso una lenta erosione delle quote di reddito da lavoro dipendente (si riducono il numero degli occupati, i loro salari reali, e cresce il saggio del profitto).

Il deficit del bilancio pubblico

Il deficit pubblico è molto aumentato senza una corrispondente maggiore efficienza nella spesa. Il finanziamento del disavanzo con le imposte ha alzato i costi e ha rinfocolato l'aumento dei prezzi

In questi anni il bilancio pubblico ha visto aumentare a dismisura il suo passivo. Ovviamente ciò può essere dovuto solamente a una crescita delle spese senza un aumento delle entrate altrettanto rapido. Le spese hanno raggiunto livelli propri delle economie scandinave (55-60% del PIL) senza che a tali livelli corrisponda, a detta di tutti, un livello "nordico" nelle prestazioni. Le entrate sono cresciute a sbalzi, ma complessivamente in modo insufficiente. Ne è risultato un indebitamento netto crescente come differenza tra le spese e le entrate.

La necessità di approfondire i problemi del bilancio dello Stato esula da questo manuale ed è rimandata al testo di Scienza delle finanze.

Possiamo tuttavia anticipare che sull'andamento così divergente di queste grandezze la teoria economica ha ben poco da dire. Maggiori risposte si possono avere rivolgendo l'attenzione ai rapporti politici che stanno dietro ad alcune categorie di spese particolarmente elevate o alle esigue entrate che si ricavano da alcune categorie di redditi privilegiati. I gruppi di interesse che esse nascondono sono politicamente ingovernabili.

Poniamoci invece una domanda in puro stile keynesiano. Un tale deficit del bilancio dello Stato ha generato inflazione? Forse sì. Non tanto per la spinta che la spesa ha fornito alla domanda globale (si tratta in larga misura di spese per trasferimenti e la domanda complessiva netta non può essere aumentata di molto), quanto per altri motivi. Alcuni tipi di entrate fiscali rappresentano infatti dei costi diretti per le imprese e vengono facilmente scaricate sui prezzi (quindi sul costo della vita e sulle indicizzazioni). Inoltre, il finanziamento del deficit pubblico sul mercato del credito (emissioni di BOT e CCT) ha richiesto di attrarre risparmio e mantenere elevati i tassi di interesse per tutto il sistema e anche questo è un elemento che ha inciso sui costi delle imprese e da qui sui prezzi.

26.4 IL MEZZOGIORNO

Abbiamo visto come il Mezzogiorno d'Italia abbia seguito, dall'unificazione, una strada profondamente diversa da quella delle zone più ricche. A fine Ottocento e, poi, tra le due guerre, è stata colpita l'agricoltura esportatrice a vantaggio del latifondo cerealicolo e si è consolidata una struttura sociale di tipo feudale, arretrata, con una grande maggioranza di lavoratori pagati a giornata, senza alcun investimento di tipo capitalistico.

Per la prima volta, tra il 1945 e il 1950, si è sviluppato nelle campagne del meridione un movimento contadino organizzato, che ha operato decine e decine di invasioni di latifondi. Nel tentativo di frenare una lotta che rischiava di diventare sempre più generale, venne approvata nel 1949 la legge stralcio (stralcio di un provvedimento mai approvato) che avviava una riforma fondiaria di un certo numero di territori, l'espropriazione di 400.000 ettari nel Sud e la riassegnazione alle famiglie contadine. La riforma mirava a migliorare le condizioni dei lavoratori, ma soprattutto a trasformare la classe dei lavoratori giornalieri, i braccianti, in una classe di piccoli proprietari, cosa che avrebbe assicurato una stabilità sociale e politica molto maggiore.

Nel 1950 venne istituita la Cassa per il Mezzogiorno per l'esecuzione di un programma straordinario di opere pubbliche, specialmente in agricoltura. Gli interventi della Cassa, in questi primi anni, si diffusero un po' su tutto il territorio e vennero diretti al consolidamento delle piccole proprietà create con la riforma. Essi ebbero quindi un carattere assistenziale più che innovativo (tab. 26.3).

Nonostante questi primi interventi, le condizioni di vita al Sud rimasero assai inferiori che nelle altre zone del paese; il reddito pro-capite era attorno alle 110.000 lire, mentre nelle regioni industriali nel Nord-Est raggiungeva le 180 mila lire. Molti lavoratori emigrarono, quindi, non appena se ne dette la possibilità, sia verso le regioni del Nord che verso i paesi europei maggior-

Il Mezzogiorno esce dalla guerra mondiale con una struttura produttiva arretrata

La Cassa per il Mezzogiorno inizia sostenendo importanti trasformazioni strutturali in agricoltura

**L'esodo della
popolazione,
attirata nelle
zone del
triangolo
industriale,
induce la Cassa
a concentrare
gli interventi
in alcuni
poli industriali...**

mente industrializzati, lasciando inutilizzate molte delle opere create dalla riforma fondiaria. L'intervento della Cassa mutò di conseguenza. Si ritenne più opportuno passare ad interventi concentrati in poche zone, i poli da cui doveva sorgere lo sviluppo industriale, lasciando giocare alle altre aree quel ruolo di "offerenti di manodopera a buon mercato" che aveva già caratterizzato nel passato le regioni più povere del paese.

In questo periodo si investì nell'agricoltura irrigua costiera e si concentrarono gli investimenti industriali in alcuni nodi specifici: all'origine nelle quattro aree Napoli-Salerno, Brindisi-Taranto, Catania-Siracusa e nella Sardegna. Ricordiamo i nomi dei grandi impianti, l'Italsider di Taranto, l'ENI a Gela, la Chimica a Priolo e Brindisi, tutti impianti a ciclo integrale, realizzati con altissimi investimenti di capitale per addetto, con creazione limitata di posti di lavoro. A testimonianza, se ce ne fosse bisogno, che il problema dell'occupazione doveva essere risolto dall'emigrazione.

**Tabella 26.3 - INVESTIMENTI REALIZZATI O PROVOCATI DALLA CASSA
PER IL MEZZOGIORNO (PERCENTUALI DI COMPOSIZIONE)**

	1951-'55	1956-'60	1961-'65	1966-'70	1970-'72
Infrastrutture (bonifiche, viabilità, acquedotti ecc.)	82,5	46,4	23,5	22,5	21,4
Incentivi	17,5	51,5	73,5	75,4	75,8
(di cui all'industria)	(9,0)	(35,5)	(59,3)	(63,2)	(65,5)
Altri	—	2,1	3,0	2,1	2,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Ministero del bilancio, *Relazione generale*, Roma, anni vari.

**... politica questa
che qualifica
anche
l'intervento delle
partecipazioni
statali**

**Spesso ciò ha
sradicato i
contadini dalla
terra senza
offrire stabili
prospettive
di lavoro**

Tra il 1968 e il 1973 continuano i grandi investimenti al Sud, anche se con una maggiore attenzione al problema occupazionale (è di questi anni l'Alfa Sud, a Pomigliano), con una seconda ondata di investimenti industriali. Si ebbe poi una graduale riforma degli incentivi e la decisione di delegare l'intervento per il Mezzogiorno alle regioni e lasciare alla Cassa solo i progetti speciali, progetti cioè che interessassero più regioni. Si fissava l'obbligo, per le imprese a partecipazione statale, di ubicare nel Sud l'80% dei nuovi impianti e il 60% dei nuovi investimenti.

Al giorno d'oggi non è più possibile parlare del Mezzogiorno come di una regione povera, anzi non è nemmeno possibile riferirsi al Mezzogiorno in modo unitario perché il processo di sviluppo ha indotto in esso profonde disegualianze. Nelle zone della costa, accanto ai grandi impianti, si manifesta anche al visitatore affrettato una congestione urbana di tipo moderno, con problemi ancora più accentuati di quelli propri delle città industriali del Nord. Di fatto negli anni recenti la grande industria a partecipazione statale e alcuni settori dell'industria privata hanno effettuato nel Mezzogiorno investimenti di grande rilievo, mentre è con-

tinuato, perché non poteva che essere così, lo sgretolarsi delle attività tradizionali. Il risultato di queste due tendenze sull'occupazione è stato negativo, rafforzato dal fatto che la crisi subita negli anni Settanta dai principali paesi industriali non ha consentito il prosieguo delle correnti di emigrazione. Anche nelle zone più industrializzate del Sud si è avuto quindi il coesistere di uno sviluppo produttivo accelerato assieme ad una elevata disoccupazione di carattere strutturale. È significativo infatti che il tasso di disoccupazione nel Mezzogiorno rilevato in questo ultimo anno sia stato del 14% (contro il 10% medio nazionale) e abbia raggiunto punte del 25% per la componente femminile. Anche l'aumento dell'importanza del terziario, che ha da sempre caratterizzato il Sud, ma che si è recentemente accentuato in tutto il paese, è avvenuto nel Mezzogiorno soprattutto nei comparti del commercio e nei pubblici esercizi e fa pensare più a un'espansione che rifletta l'eccesso dell'offerta di lavoro piuttosto che a un ampliamento che possa rispondere a effettive esigenze di nuovi servizi.

Il Mezzogiorno è ormai una regione divisa, dove coesistono poli di rapido sviluppo dell'industria e situazioni di disgregazione sociale e di elevatissima disoccupazione

ECONOMIA E POLITICA IN ITALIA NEGLI ULTIMI ANNI*

APPROFONDIMENTO

I problemi dell'agricoltura, dell'energia e della ristrutturazione e riconversione industriale

Le crisi ricorrenti degli anni '70 e l'esplosione del problema energetico hanno reso sempre più importante l'avvio di un processo di riconversione e ristrutturazione produttiva. Uno stimolo decisivo in tal senso è stato dato dal progressivo stringersi del vincolo estero. Non solo, infatti, in almeno tre occasioni degli anni '70 (1970, 1973-'74 e 1976) il vincolo della bilancia dei pagamenti è stato uno dei principali fattori che hanno indotto alla politica economica restrittiva, e quindi alla crisi; ma anche la specializzazione economica internazionale che l'Italia è andata assumendo in questi anni comporta per la nostra economia rischi crescenti. Infatti la tendenziale e rapidissima crescita del disavanzo del settore agricolo-alimentare e dei prodotti energetici e la specializzazione della nostra industria in produzioni tecnologicamente semplici, quali l'abbigliamento, le calzature, il mobilio ecc., o in prodotti a tecnologia "intermedia" come gli elettrodomestici, gli autoveicoli ecc., ci espongono maggiormente all'impatto di eventuali balzi in avanti dei prezzi delle materie prime e della crescita della concorrenza dei paesi emergenti. Né le tendenze recenti hanno migliorato la situazione. Una dettagliata indagine ha infatti mostrato che la specializzazione settoriale delle esportazioni italiane verso l'OCSE (misurata tramite la quota normalizzata dell'Italia sul mercato OCSE) è notevolmente

* Adattato da V. VALLI, *L'economia e la politica economica italiana, dal 1945 ad oggi*, Etas, Milano, 1982.

peggiolata nel periodo 1968/1974-'75 per gli elettrodomestici, l'abbigliamento e le macchine per ufficio, mentre è nettamente migliorata solo per il mobilio e le macchine per la lavorazione dei metalli ed è rimasta pressoché stazionaria nella maggioranza degli altri settori. La presa di coscienza dei pericoli connessi alle tendenze strutturali dell'interscambio con l'estero e della crisi profonda che travaglia interi settori della nostra economia (come la chimica di base, la siderurgia, le fibre ecc.) ed in particolare alcuni grandi gruppi pubblici e privati (quali la Finsider, l'Anic, la Montedison, la Sir ecc.) ha indotto il governo a varare alcuni provvedimenti sull'agricoltura, sull'energia e sulla ristrutturazione e riconversione industriale.

L'intervento nel settore agricolo si è concretato nella legge 984 del 27-12-1978; ma è del tutto insufficiente per far fronte al rapido deterioramento tendenziale della nostra bilancia agricola ed alla crescita della nostra dipendenza dall'estero in questo settore.

L'incremento della produzione agricola è stato infatti inferiore all'incremento dei consumi nonostante una certa ripresa dell'accumulazione nell'agricoltura che negli anni '70, contrariamente al decennio precedente, è cresciuta di più che negli altri settori dell'economia, ed una riduzione sia dei divari fra redditi agricoli e redditi extragricoli che dell'esodo agricolo. Vi sono, in realtà, alcuni sintomi di risveglio nel settore agricolo, ma la politica agricola italiana ha trascurato quasi del tutto quelli che sono forse i problemi fondamentali del settore: e cioè il tipo di forza-lavoro che vi opera e l'integrazione dell'agricoltura con l'industria alimentare e con la distribuzione commerciale.

Il problema dell'energia ed il problema della ristrutturazione e riconversione industriale sono fra loro strettamente intrecciati. Non solo la disponibilità di energia ed il suo prezzo condizioneranno sempre di più le possibilità di sviluppo dell'industria, ma anche costringeranno a mutarne la composizione. Occorre, infatti, da una parte potenziare lo sviluppo delle fonti energetiche alternative e dall'altra tener conto, fra gli obiettivi prioritari della politica industriale, dell'opportunità di spostare parte della produzione e degli investimenti verso quei settori il cui fabbisogno diretto ed indiretto di energia e di altre materie prime per ogni unità di valore aggiunto è minore e/o verso quei settori la cui crescita meno risente dell'eventuale verificarsi di nuove crisi energetiche, seguendo quindi in tal senso la via lungo la quale si è già avviato il Giappone dopo il 1973. Le linee delle politiche industriale ed energetica finora seguite tendono invece a sottovalutare grandemente questo intreccio.

La particolare vulnerabilità dell'economia italiana fa sì che gli effetti inflazionistici diretti e indiretti di ogni aumento del prezzo del petrolio greggio siano particolarmente rilevanti per il nostro sistema produttivo. Nel piano energetico si stima infatti che gli effetti complessivi di un aumento del 100% del prezzo reale del greggio corrispondano nell'arco di tre anni ad un impatto inflazionistico del 20%.

La strategia suggerita per far fronte a questa situazione si articola, dal lato della domanda di energia, "su una politica di impulsi e di incentivazioni... volta al risparmio e all'uso razionale dell'energia..." e dal lato dell'offerta su di una politica mirante "... all'incremento delle capacità produttive di energia da fonti alternative rispetto al petrolio...".

Se il nuovo piano energetico appare più articolato e completo di quel-

lo precedente (un certo rilievo è dato, per esempio, anche alla necessità di mutare il mix produttivo, orientando il sistema economico verso settori ed imprese che consumino meno energia), la sua impostazione generale risente di alcuni importanti limiti. Va innanzitutto notato che gli obiettivi relativi agli impianti nucleari appaiono essere poco realistici. Il piano prevede infatti la piena entrata in funzione, entro il 1990, della centrale di Caorso (850 MW), di due centrali da 1.000 MW ciascuna a Montalto di Castro e di quattro altri impianti da 1.000 MW ciascuno. Ora, è assai probabile che l'opposizione degli ecologisti e degli enti locali, i ritardi burocratici ed i problemi tecnici ancora largamente irrisolti (smaltimento delle scorie radioattive, sicurezza ecc.) condurranno, come l'esperienza del passato ha dimostrato, a ritardi assai forti nel completamento di tali progetti.

Più accessibili, ma probabilmente anch'essi troppo ambiziosi, almeno nel medio periodo, sono gli obiettivi relativi al carbone.

Negli anni recenti il continuo peggioramento delle condizioni economiche e finanziarie di numerosi grandi gruppi pubblici e privati (quali la Finsider, l'Alfa Romeo, l'Italstat, la SIR, la Liquichimica, l'Ercol Marelli, l'Indesit, i gruppi Monti e Genghini, la Montedison ecc.) e le ricorrenti difficoltà affrontate anche da gruppi più solidi, come la FIAT, hanno da una parte indotto a politiche di salvataggio da parte del settore pubblico (quali l'assorbimento da parte dell'ENI di 8.900 lavoratori della Liquichimica, di 1.570 dipendenti della Monti e di gran parte degli 11.222 dipendenti dell'ex SIR), e dall'altra al tentativo di rilancio dell'area privata (piano di riprivatizzazione della Montedison ecc.). Si è anche tentato di stringere accordi fra gruppi privati e pubblici (ad esempio, l'accordo IRI-FIAT del 1981) oppure fra gruppi italiani ed esteri (l'accordo Alfa-Nissan o l'accordo Enoxy).

Se tuttavia il peso complessivo del settore pubblico nell'economia è disceso per quanto riguarda l'occupazione, esso nel contempo saliva per quanto riguarda l'occupazione.

Il settore pubblico funzionava cioè da "spugna" per l'occupazione anche in presenza di un ritmo di accumulazione modesto, e ciò sia a causa delle nuove acquisizioni sia a causa dell'aumento dell'occupazione nelle imprese già controllate e nella Pubblica Amministrazione. Se ciò può favorire, nel breve e medio periodo, la difesa dei livelli occupazionali, in mancanza di nuovi obiettivi produttivi, di un miglioramento nella gestione e di processi di riconversione, anche profondi, le prospettive per il futuro, anche per l'occupazione, sono assai preoccupanti.

Del resto, per gran parte degli anni '70 e nel corso del 1980 l'andamento delle grandi imprese, e soprattutto delle imprese pubbliche, per quanto riguarda la dinamica della produttività, dei tassi di profitto e dell'accumulazione è stato mediamente peggiore di quello delle piccole e medie imprese. La notevole vitalità di queste ultime, se pure ha sorretto, e continuerà probabilmente nel prossimo futuro a sorreggere, le sorti del sistema produttivo italiano, sta, tuttavia, incontrando limiti crescenti nell'alto costo del capitale, nelle difficoltà di conseguire e diffondere in modo adeguato i frutti dell'innovazione tecnologica e delle economie di scala, e nell'accresciuta concorrenza internazionale nei settori e nei prodotti dove la piccola e media impresa è tradizionalmente più forte.

La recente evoluzione dell'economia italiana ed il piano a medio termine 1981-'83

Come si può vedere dalla tabella che segue, la fase di buona espansione dell'economia italiana nel 1979-'80 si andava gradualmente scontrando con gli usuali vincoli dei prezzi e della bilancia dei pagamenti.

ALCUNI INDICATORI MACROECONOMICI IN ITALIA: 1980-81
(variazioni % annue)

	1980	1981
1. PIL ^(a)	+ 3,9	- 0,2
2. consumi finali interni ^(a)	+ 3,9	+ 0,5
3. investimenti fissi lordi ^(a)	+ 10,0	- 0,2
4. importazioni	+ 7,9	- 5,4
5. esportazioni di beni e servizi ^(a)	- 4,3	+ 6,0
6. occupazione	+ 0,8	+ 0,4
7. PIL per occupato ^(a)	+ 3,1	- 0,6
8. reddito medio da lavoro dipendente ^(b)	+ 22,3	+ 22,0
9. costo del lavoro per unità di prodotto ^(b, c)	+ 18,5	+ 22,8
10. prezzi impliciti del PIL	+ 20,8	+ 17,6
11. bilancia partite correnti (miliardi di lire)	-8.291	-9.087

Fonte: Ministeri del Bilancio e del Tesoro, *Relazione generale (1981)*, Roma, 1982.

Note: (a) sui valori a prezzi 1970; (b) sui valori a prezzi correnti; (c) riga (8)/riga (7).

L'inflazione, infatti, calata al 14% (tasso di incremento del deflatore del PIL) nel 1978, risaliva al 15,7% nel 1979 e addirittura al 20,8% nel 1980 per poi flettere di poco nel 1981 e nella prima metà del 1982. La bilancia dei pagamenti, fortemente attiva nel 1978, vedeva drasticamente calare il suo attivo nel 1979 per poi accumulare deficit assai elevati nel 1980 (- 6388 miliardi di lire) e nel 1981. Saltavano quindi due dei principali presupposti del piano triennale 1979-'81, e cioè il "rientro dall'inflazione" e la conservazione di un attivo nei conti con l'estero.

La maggiore inflazione e la rapida inversione nel saldo dei conti con l'estero sono dovute sia a fenomeni interni che ad eventi esterni. La seconda crisi energetica del 1979-'80, in larga misura attribuibile alla crisi iraniana ed alla guerra Iran-Irak, ed il relativo balzo in avanti dei prezzi petroliferi nel biennio, nonché la rapida ascesa del valore del dollaro rispetto alla lira avutasi a partire dal luglio del 1980, hanno fortemente contribuito al deterioramento della bilancia commerciale e alla crescita dell'inflazione. Il differenziale di sviluppo del nostro sistema economico rispetto agli altri maggiori paesi industrializzati nel biennio 1979-'80 (il tasso di crescita del PIL è stato in Italia nettamente più alto che nella media OCSE nel biennio) ha da parte sua rafforzato la tendenza al peggioramento dei conti con l'estero attraverso la maggior crescita delle importazioni, dovuta anche al più rapido aumento dei costi di produzione e dei prezzi.

La politica degli alti tassi d'interesse americani ha, infine, attratto capitali verso gli Stati Uniti e condizionato la politica monetaria degli altri paesi industrializzati contribuendo a determinarvi consistenti incrementi nei tassi d'interesse. In particolare, in Italia, il saggio ufficiale di sconto è stato elevato in varie riprese (il 5 ottobre e il 5 dicembre 1969, il 29 settembre 1980 ed il 23 marzo 1981), giungendo

a salire dal 10,50% del settembre 1979 al 19% dell'aprile 1981, ed il costo dei prestiti bancari è salito a livelli elevatissimi raggiungendo nel maggio 1982 il 22%.

La forte ascesa dell'inflazione e il deterioramento dei conti con l'estero avevano del resto condotto le autorità di politica economica italiana ad effettuare nel corso del 1980, dopo la politica piuttosto espansiva seguita per gran parte del 1979, una politica restrittiva sia nel campo monetario e valutario, sia per quanto riguarda il prelievo fiscale. Le misure monetarie più importanti sono state, oltre ai rialzi dei tassi ufficiali di sconto che abbiamo già ricordato, il rinnovo periodico dei massimali degli impieghi bancari, l'aumento (il 22 marzo 1981) della riserva obbligatoria in contanti al 20% dell'incremento mensile della massa fiduciaria ed ulteriori manovre creditizie e valutarie restrittive nell'aprile 1982.

La politica tributaria ha condotto da parte sua nel 1980 ad una forte ascesa del prelievo fiscale (+ 31,5%). Ciò è in parte attribuibile al "fiscal drag", cioè agli effetti dell'inflazione sulle entrate per effetto della progressività di molte imposte, in parte al tenace tentativo del ministro Reviglio di ridurre i margini di evasione, e in parte ad alcuni provvedimenti tributari (aumento dal 75% al 90% della percentuale di acconto per l'IRPEF, l'ILOR e l'IRPEG, aumento dell'imposta di fabbricazione sugli oli minerali e sugli spiriti, accorpamento delle aliquote IVA, aumento degli oneri sociali pagati dalle imprese e dai lavoratori autonomi ecc.).

Dopo la svalutazione della lira nell'ambito dello SME (- 6%) del 23 marzo 1981 sono stati presi, fra l'estate e l'autunno, una serie di altri provvedimenti monetari, valutari e fiscali che hanno tentato di arginare la crisi della bilancia dei pagamenti e della finanza pubblica (quest'ultima anche dovuta al rallentamento del ritmo di incremento delle entrate fiscali causato dal più basso livello di attività).

Si è cercato, cioè, come già nel piano annuale 1972, di ridurre i consumi ed al contempo stimolare gli investimenti pubblici; ma allora come oggi tale tentativo si è scontrato con i grossi limiti di funzionamento della nostra Pubblica Amministrazione.

SCHEMA RIASSUNTIVO

È difficile riassumere ancor più in breve vicende tanto lunghe e complesse. In questo capitolo abbiamo in qualche modo voluto fornire un aggancio tra l'attualità e le linee interpretative esposte nel capitolo primo, sullo sviluppo della nostra economia prima della guerra. Gli argomenti trattati in estrema sintesi riprendono aspetti che erano già stati anticipati nei singoli capitoli, quando avevamo cercato di accompagnare le esemplificazioni teoriche con analisi di dati presi dalla storia del nostro paese; cifre e tabelle che a prima vista potevano apparire un po' sconnesse trovano quindi un breve quadro sistematico.

La divisione del periodo del dopoguerra è quella classica.

Si distingue un primo quindicennio che sfocia con l'apertura dell'economia al Mercato comune (1959) e dove vanno acquistando importanza sempre maggiore le componenti estere della domanda. Da volano fanno i bassi salari, la pace sociale, gli alti profitti. Il termine è collocato al 1962-1963, con la rottura del "circolo virtuoso".

so" esportazioni-bassi salari-alti profitti innestata dalle rivendicazioni operaie, con un sindacato rafforzato dall'insorgere delle prime tensioni sul mercato del lavoro; i salari reali crescono sensibilmente, si innesta un movimento rivendicativo di più ampia portata e il meccanismo di crescita si interrompe, pur permanendo una buona congiuntura internazionale.

Seguono alcuni anni di caduta dell'occupazione, con lievi incrementi del reddito e scarsi investimenti. Alcuni autori contrappongono questo periodo ai precedenti anni di lotte operaie e lo chiamano, in modo alquanto significativo, "gli anni dello sciopero degli investimenti".

Gli anni Settanta iniziano dall'"autunno caldo" del 1969, periodo di forti rivendicazioni salariali e normative in molti paesi europei. Qualche tempo dopo crescono, in modo rapido e improvviso, i prezzi delle principali materie prime e si innesta un periodo di aumento dei prezzi a carattere mondiale. Sono anni di vicende alterne per le economie industriali, che vedono una crescita del reddito limitata, una rapida inflazione e una elevatissima disoccupazione.

Verifichiamo alcuni concetti:

- Quali sono i rapporti tra commercio estero e sviluppo? (Si risponda facendo riferimento al caso italiano.)
- Che ruolo ha svolto l'emigrazione nello sviluppo italiano?
- Perché si attuò la stretta monetaria del 1963?
- Quali i problemi aperti degli ultimi anni?
- Che relazione esiste tra deficit pubblico e inflazione?

SUGGERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Su un problema così vasto è necessario ricorrere a letture che possano aiutare ad approfondire gli aspetti che più interessano. Tra i testi più facilmente accessibili consigliamo: A. Graziani, *Trent'anni di contraddizioni economiche in Italia*, SEUSI, 1978, e — a cura dello stesso autore — *L'economia italiana dal 1945 ad oggi*, Il Mulino, Bologna, 1979; M. Salvati, *Economia e politica in Italia dal dopoguerra ad oggi*, Garzanti, Milano, 1984 e V. Valli, *L'economia e la politica economica italiana dal 1945 ad oggi*, 3^a ed., Etas, Milano, 1982. Sulla politica meridionalistica leggiamo A. Del Monte - A. Gianola, *Il Mezzogiorno nell'economia italiana*, Il Mulino, Bologna, 1978.

27. LE ECONOMIE DEI PAESI SOCIALISTI

SOMMARIO

L'economia socialista è fondata sulla proprietà pubblica dei mezzi di produzione e la pianificazione statale dell'economia.

L'allocazione delle risorse e l'accumulazione del capitale, a differenza di quanto avviene nelle economie capitalistiche, non è affidata al mercato e non fa leva sul sistema dei prezzi per coordinare e trasmettere le decisioni tra i consumatori e le unità produttive e all'interno di queste ultime.

I sistemi socialisti hanno assunto diversissime forme: ne vedremo le principali, quella russa e quella cinese, mentre nella lettura di approfondimento si accennerà anche al problema dell'autogestione in Jugoslavia.

27.1 CENNI SULLO SVILUPPO ECONOMICO SOVIETICO

Abbiamo detto nel primo capitolo che il capitalismo non rappresenta che un modo di organizzazione della società; le sue caratteristiche risultano quindi più chiare se poste a confronto con quelle di altri sistemi di produzione contemporanei, quelli socialisti.

Tra questi il più importante e noto è il sistema economico di tipo sovietico. Esso si è sviluppato in Russia alla fine degli anni Venti ed è stato successivamente introdotto nei paesi dell'Europa orientale, nella Cina e in altri paesi minori. La parte centrale del sistema sovietico è formata da una struttura istituzionale che adempie il ruolo svolto dal mercato nell'economia capitalista e attraverso la quale lo Stato gestisce l'economia. Nelle economie occidentali il mercato costituisce il "tessuto" attraverso il quale le risorse vengono tra loro combinate e distribuite tra i vari impieghi e attraverso il quale si modellano la domanda e l'offerta delle merci. Nell'economia socialista questo ruolo è svolto dallo Stato, in varie forme e, a volte, con diversità profonde da paese a paese. L'Unione Sovietica è stata il primo paese a organizzare la propria economia su linee socialiste e il primo a intraprendere una pianificazione centralizzata della produzione.

Nei primi decenni del 1900 la Russia si stava industrializzando molto rapidamente sotto il dominio degli zar, con tassi di crescita

Nell'economia socialista non c'è mercato: lo Stato deve allocare le risorse tra i vari impieghi e lo fa senza ricorrere ai prezzi

Il sistema
pianificato ha
consentito alla
Russia di
svilupparsi
rapidamente

del reddito superiori a quelli di molti paesi europei. Si trattava comunque di una nazione ancora povera, agli inizi dell'industrializzazione; il suo livello di reddito infatti era alquanto basso e l'85% della popolazione era ancora impiegata in agricoltura. Dal 1915 la Russia si trovò impegnata nella prima guerra mondiale (fino al 1917) e poi affrontò quattro anni di guerra civile, che ebbe termine solo nel 1921. Al termine l'economia era devastata, la produzione industriale ridotta al 30% di quella anteguerra, le campagne incolte.

Durante la rivoluzione e il cosiddetto "comunismo di guerra" le banche e le fabbriche erano state confiscate ed erano divenute proprietà dello Stato. Nel 1921 il governo sovietico, guidato da Lenin, risolse di mantenere l'industria pesante e le banche sotto il controllo dello Stato ma di lasciar gestire l'industria leggera e l'agricoltura dai proprietari per il profitto privato; vennero ripristinati i commerci all'interno del paese, incoraggiato il capitale straniero e ripresero forme di pagamento del salario come il cottimo e lo straordinario, prima abolite.

Questa parziale svolta nell'indirizzo della pianificazione centrale sovietica va sotto il nome di *Nuova politica economica*, meglio nota come *NEP*.

La Nep di fatto permise all'economia russa di recuperare rapidamente i danni della lunga guerra, tanto che nel 1928 il livello della produzione era di nuovo sui valori raggiunti nel 1913. Nel 1928 venne introdotto dal *Gosplan* — una commissione statale per la pianificazione — il primo piano quinquennale dell'economia, che aveva come scopo la rapida trasformazione del paese in un sistema moderno, industrialmente avanzato. L'accumulazione del capitale nell'industria pesante, del carbone, dell'acciaio e dell'energia elettrica venne spinta ai massimi livelli; i consumi dovettero essere mantenuti bassi per rendere l'investimento il più rapido possibile e alla produzione agricola venne lasciato il compito di nutrire i lavoratori dell'industria e garantire il trasferimento della forza lavoro nei settori "pesanti".

Il piano quinquennale pubblicava le cosiddette "figure di controllo", che stabilivano i valori del prodotto per i settori dell'industria; il suo campo di intervento non comprendeva però tutti i settori dell'economia, dato che i contadini, i commercianti e i piccoli industriali non vi erano sottoposti.

Le conseguenze del primo piano furono palesi; il consumo privato si ridusse fortemente come quota sul PIL e l'agricoltura fu collettivizzata. Si tolsero le terre ai contadini e si costruirono aziende agricole collettive appartenenti allo Stato, e direttamente da esso controllate.

I risultati della pianificazione dell'industria sono stati lusinghieri. Dal 1928 al 1940 il prodotto nazionale della Russia è cresciuto a un tasso medio annuo del 6%, parecchio superiore a quello delle economie occidentali, che nello stesso periodo hanno subito gli effetti della grande depressione e della crisi mondiale. L'economia russa, infatti, senza contatti e indipendente dal mondo esterno,

non risentì le conseguenze della grande crisi che colpì, nel 1929, le economie dei paesi capitalisti e continuò nella strada dello sviluppo.

Dopo la seconda guerra mondiale la pianificazione sovietica ha continuato a dedicare una elevata percentuale del PIL agli investimenti e ha mantenuto bassi i livelli di consumo. Il progresso dell'industria sovietica è stato rapido e spettacolare nella produzione del carbone, del petrolio, dell'elettricità e dell'acciaio.

Con la fine della guerra sono entrati nell'orbita sovietica sette paesi europei, la cui pianificazione è diretta dal *Consiglio per il mutuo aiuto economico*, CMEA. La pianificazione ha acquistato quindi importanza e valenza soprannazionale.

27.2 LA PIANIFICAZIONE IN RUSSIA

Gli indirizzi fondamentali dello sviluppo economico, in Russia, vengono predisposti da un unico centro, che si chiama Gosplan (= Ufficio centrale del piano). L'economia è dunque programmata e diretta dallo Stato; ciò è stato possibile perché, con la rivoluzione, i mezzi di produzione (miniére, terra, fabbriche, banche ecc.) erano stati nazionalizzati e quindi il controllo sulla produzione era passato dai proprietari fondiari, dagli industriali e dai finanzieri allo Stato.

La struttura della programmazione economica sovietica potrebbe forse essere immaginata come formata da un computer gigante che in qualsiasi momento recepisce ogni nuova informazione e la traduce in decisioni allocative consistenti.

In realtà il problema della coordinazione o della informazione non è semplice: basti pensare che deve mettere in funzione un efficiente meccanismo di trasmissione delle direttive dal centro alla periferia e richiede una mole notevolissima di informazioni; sono milioni le persone che dovrebbero venire seguite dall'ente centrale e migliaia le imprese di piccole e medie dimensioni le cui decisioni di produzione devono essere rese consistenti. Cerchiamo di rendercene conto con un esempio: se viene programmato un incremento della produzione di acciaio, è necessario che le industrie che producono carbone, ferro ed energia forniscano le quantità necessarie all'industria dell'acciaio; ma esse richiederanno a loro volta altre merci, macchinari e simili, che dovranno essere prodotti con l'impiego dell'acciaio che essi stessi contribuiscono a fabbricare. Un caso così semplice dà già l'idea di come sia complesso il problema del coordinamento delle decisioni di programmazione; tutte le tessere del mosaico debbono collimare tra loro alla perfezione, altrimenti gli obiettivi del piano non potranno essere realizzati.

L'attività che attua questo problema di direzione e di coordinazione è l'**attività di pianificazione**, che raggruppa e suddivide le

La pianificazione è stabilita al centro, dal Gosplan

La trasmissione delle direttive è un'attività complessa e fa uso dello strumento dei bilanci materiali

Le decisioni
devono essere
coerenti tra
loro e allo
stesso tempo
consentire una
certa flessibilità
e la possibilità
di revisioni e
aggiustamenti

imprese tra organi di pianificazione gerarchicamente ordinati che se ne occupano dettagliatamente a vari livelli.

Diciamo subito che non tutte le decisioni vengono prese a Mosca, ma sono spesso decentrate regionalmente. Il *Gosplan* dà una serie di direttive generali sul livello del reddito, i consumi e gli investimenti, la produttività e simili; queste direttive vengono trasmesse verso il basso ai ministeri centrali, che sono responsabili dell'amministrazione dell'intera industria (quello dell'industria metallurgica, dell'elettronica, della chimica e così via). Alcuni compiti sono poi ulteriormente decentrati alle associazioni industriali, enti formati da un numero anche ristretto di imprese, suscettibili di una comune amministrazione.

Il processo di pianificazione comprende una serie complessa di aggiustamenti nei quali il *Gosplan* gioca il ruolo di controllore generale della consistenza, fino a "bilanciare" le diverse situazioni.

Anche il **piano**, che abbiamo presentato come lo strumento di base della coordinazione nei sistemi pianificati, non è unico. Fondamentalmente ci sono due tipi di piano: quello *quinquennale*, il quale dà una panoramica delle direttive generali dello sviluppo durante il periodo che segue la sua pubblicazione, e quello *annuale*, che è invece uno strumento operativo, che ha lo scopo di fornire alle imprese istruzioni dettagliate su cosa produrre e come.

Ci sono molti aspetti del problema concernente la formulazione di un piano che non possiamo affrontare in un capitolo che ha uno scopo introduttivo; vediamone comunque alcuni.

In primo luogo molte informazioni non sono certe e si devono escogitare dei metodi per rendere flessibile il piano. A volte per fare ciò si istituiscono dei premi o lo Stato dà dei sussidi alle imprese.

Poi vi sono una serie di controlli attuati sia da rappresentanti del partito presenti nelle imprese che da funzionari dell'istituto bancario centrale sul fatto che l'impresa segua o meno il piano. Esiste infine la possibilità, per ogni impresa, di vendere o acquistare i beni prodotti in eccesso o in deficienza rispetto al piano con una attività che ricorda parzialmente il funzionamento del mercato.

Gli indicatori adoperati per trasmettere gli obiettivi del piano sono prevalentemente di natura fisica (livelli di produzione espressi in unità fisiche, quintali, tonnellate o altro) e si concretizzano nei cosiddetti *bilanci materiali* (anche essi in unità fisiche). Essi rilevano quindi le quantità disponibili di ogni risorsa e destinano le merci ai diversi impieghi. In tutto questo processo i prezzi svolgono un ruolo limitato e certamente secondario.

La pianificazione sovietica rappresenta una valida alternativa al mercato? E secondo quali criteri?

È difficile rispondere e non lo possiamo fare qui. Abbiamo ricordato comunque che la Russia, nei primi decenni del secolo, si presentava come un paese molto arretrato rispetto ai livelli di

sviluppo raggiunti dalle altre nazioni dell'Occidente, Inghilterra, Germania e Francia: la pianificazione ha consentito di uscire dall'arretratezza economica sviluppando rapidamente l'elettrificazione del paese e l'industria pesante. Sappiamo, con il progredire dello sviluppo, che la capacità delle autorità centrali di controllare tutta l'economia si è ridotta in maniera rapida e forse inevitabile: il sistema appare oggi appesantito dalla burocrazia e da una struttura gerarchica spesso inefficiente. La gestione del sistema in base a criteri politici, che non tengono conto del calcolo economico, ha determinato sprechi diffusi, con un rallentamento della crescita del reddito nazionale: è inutile ricordare qui la corruzione, le code ai negozi, i ridicoli sbagli sulla fabbricazione di alcuni prodotti, la loro destinazione là dove ce ne è meno bisogno, con una aneddotica che tutti noi ben conosciamo.

I paesi socialisti hanno reagito a questa situazione cercando di riformare il loro sistema e muovendosi verso strade che diano maggiore autonomia alle imprese e attribuiscano un ruolo al profitto nella diminuzione dei costi di produzione e nella allocazione delle risorse tra i diversi impieghi. In Unione Sovietica le direttive del primo ministro Gorbaciov sembrano confermare questi orientamenti, anche se il problema della maggiore autonomia delle imprese e del decentramento delle decisioni non è stato ancora affrontato nei suoi termini operativi.

Ancora oggi, quindi, la partecipazione del popolo al potere rimane un problema aperto. Le decisioni politiche ed economiche di maggiore rilevanza sono ristrette ad uno strato ben specificato di amministratori e di tecnocrati, una vera e propria classe sociale, il cui potere non è fondato sulla proprietà dei mezzi di produzione ma sulla posizione esercitata dai suoi membri sulla organizzazione sociale e sullo scarso controllo democratico cui le loro decisioni sono sottoposte. Lo scontento della popolazione e degli operai trova molte difficoltà a manifestarsi politicamente e si esprime piuttosto in forme passive come l'assenteismo, la ricerca di un nuovo lavoro, la disaffezione.

I sistemi socialisti si stanno orientando a dare sempre maggiore autonomia alle imprese e rendere più responsabile la periferia

27.3 L'ECONOMIA DELLA CINA

Nel 1949, quando i comunisti guidati da Mao Dzedong stabilirono il loro controllo su tutta la Cina, il paese si trovava in guerra con gli Stati limitrofi ed era devastato da dodici anni di lotta civile. Il reddito pro-capite era ridotto a livelli di mera sopravvivenza.

La storia dello sviluppo economico della Cina dopo il 1949 è quella di una rapida crescita, particolarmente nel campo industriale, ma con ripetute interruzioni. Diversamente dai sovietici che, stabilito il controllo sul proprio territorio, hanno adottato una strategia di sviluppo unica, senza più cambiarla, i cinesi hanno ripetutamente modificato le loro idee su come sviluppare l'econo-

La Cina, dopo
la guerra,
segue le orme
della Russia
e privilegia
l'industria
pesante

Con Mao cambia
strada
drasticamente
e punta
sull'industria
leggera e
l'industrializzazione
diffusa nelle
campagne

L'attuale governo
cinese ha
introdotto nella
struttura della
pianificazione
numerosi
elementi propri
delle economie
di mercato...

nomia. Nonostante questi mutamenti, a volte molto profondi, il tasso medio di crescita del reddito nel trentennio 1950-1980 è stato complessivamente alquanto rapido, del 7% all'anno.

Agli inizi, nei primi anni Cinquanta, fu introdotto il primo piano quinquennale, che seguiva la strategia della pianificazione sovietica, con un grande impulso all'industria rispetto all'agricoltura: in questi anni la collaborazione tra Russia e Cina era molto stretta, anche sul piano politico, e la pianificazione cinese si sviluppò sulle linee seguite dai sovietici.

Nel 1957 il presidente Mao decise di accelerare lo sviluppo cambiando completamente prospettiva e puntando sulla forza che derivava al paese dalla sua enorme popolazione. Con il *Grande balzo in avanti* si abbandonò lo sviluppo dell'industria pesante e si cercò di promuovere l'industria leggera ad alta intensità di lavoro. Anche produzioni tipiche della grande fabbrica, come la siderurgia, vennero decentrate in piccole unità e nei distretti rurali: era la politica della "fornace in giardino".

Allo stesso tempo l'agricoltura veniva completamente collettivizzata e organizzata in comuni.

I risultati economici del *Grande balzo in avanti* non furono quelli sperati: il reddito nazionale si contrasse e particolarmente cadde la produzione agricola, colpita, è vero, anche da tre anni di avverse condizioni atmosferiche.

Il *Grande balzo in avanti* venne abbandonato e dal 1961 al 1965 si ritornò a linee di intervento più ortodosse, con lo sviluppo dell'industria e l'abbandono della collettivizzazione in agricoltura. Poi scoppiarono gli anni drammatici della *Rivoluzione culturale*. Si pensò che l'economia e la società si stavano pericolosamente cristallizzando in schemi burocratici e si decise di scuotere l'organizzazione dalle fondamenta. Si chiusero scuole e università. I giovani e le *Guardie Rosse* misero in discussione ogni forma di autorità, si operarono profondi mutamenti nella organizzazione del lavoro e della vita civile.

La *Rivoluzione culturale* ebbe termine nel 1969 e l'economia riprese lungo linee più usuali: la produzione crebbe rapidamente, in media del 7% all'anno.

In questi ultimi anni le cose sono ancora cambiate. Le riforme economiche di Deng Xiao-Ping hanno sviluppato la domanda di consumo, che in un paese così popolato ha raggiunto in breve livelli di spesa totale astronomici e ha attratto lo sviluppo dell'industria con una forza irresistibile. Nel 1985 il tasso di aumento della produzione industriale è stato del 14%, per balzare al 23% nei primi sei mesi del 1986!

Più alti salari, una maggiore indipendenza alle industrie, il potenziamento delle industrie rurali hanno facilitato la crescita.

Si è ripristinato il mercato per la produzione agricola: i contadini possono produrre quello che vogliono e venderlo sul mercato e ciò ha garantito in breve un buon aumento della produzione di prodotti alimentari. Le imprese industriali e commerciali sono state in parte staccate dal controllo dei ministeri centrali e alcu-

ni prezzi possono fluttuare. Le imprese, a differenza di quanto accade nella pianificazione sovietica e avveniva nella stessa Cina, non traggono i mezzi di finanziamento direttamente dallo Stato, ma accendono dei prestiti bancari, e non versano tutti i profitti guadagnati allo Stato, ma su di essi pagano delle tasse e trattengono il residuo. È in atto quindi una forma di *autofinanziamento* che costituisce un premio e un incentivo per le unità che nel passato hanno conseguito i migliori risultati dalla gestione delle loro attività.

Si tratta di riforme profonde, che sono state intraprese in questi ultimi mesi e la cui cronaca può essere letta solo sui quotidiani; una valutazione dei loro effetti è a tutt'oggi impossibile.

Esse aprono certo un nuovo capitolo nell'economia della Cina e pongono in primo piano una nuova definizione del ruolo del *mercato* nei sistemi economici socialisti.

... il profitto,
il credito,
l'autofinanziamento
e ha stimolato
il consumo

LE ECONOMIE DI DUE PAESI SOCIALISTI: L'URSS E LA IUGOSLAVIA*

APPROFONDIMENTO

L'Unione Sovietica

Nell'Unione Sovietica l'allocatione dei beni avviene in parte ad opera dei prezzi, in parte ad opera della burocrazia e in parte "mettendosi in coda". Le case sono affittate dallo Stato a canoni molto bassi, l'istruzione e le cure mediche sono a carico dello Stato. Le famiglie possono avere qualche bene di proprietà privata, quali un'automobile, beni di consumo durevoli, anche una casa in campagna, ma spesso i beni che si vogliono comprare non sono subito disponibili nei negozi. Per alcune merci si deve attendere in coda, per altre, come le automobili, c'è una lista d'attesa. I prezzi non sono prezzi di equilibrio. La poca considerazione per il consumatore si riflette anche nei reclami per la qualità scadente dei beni.

Ha funzionato il sistema di pianificazione? Nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale l'Unione Sovietica è cresciuta più velocemente degli Stati Uniti, sebbene meno velocemente del Giappone. Il PIL sovietico è aumentato relativamente al PIL degli Stati Uniti; ora è circa il 60 per cento di quello americano. Continuerà così e l'Unione Sovietica finirà per seppellire da un punto di vista economico gli Stati Uniti? Probabilmente no. La crescita dell'economia sovietica sta rallentando. Alcuni dati sui risultati dal 1965 al 1970 sono mostrati nella tabella che segue. In parentesi sono indicati i dati corrispondenti per gli Stati Uniti.

Che cosa ha causato il rallentamento della crescita? Innanzitutto la forza-lavoro sta aumentando più lentamente. Si prevede che l'occupazione aumenti solo dello 0,5 per cento all'anno per i prossimi 5 anni.

* Adattato da R. DORNBUSH - S. FISHER, *Economia*, Hoepli, Milano, 1986.

ALCUNI INDICATORI DELL'ECONOMIA SOVIETICA
(E DEGLI STATI UNITI)

(tassi di crescita, % per anno; i dati per gli Stati Uniti sono in parentesi)

	1965-1970	1970-1975	1976-1980
PNL*	5,3 (3,2)	3,8 (2,6)	2,8 (3,3)
Capitale lordo fisso	7,6	7,0	3,5
Consumo pro capite	5,0 (2,7)	2,9 (2,0)	1,6 (2,1)
Occupazione	2,0 (2,0)	1,8 (1,8)	1,1 (2,8)
"Produttività dei fattori"	1,3	-0,1	-0,3

* La Central Intelligence Agency produce regolarmente stime del PNL sovietico.

Fonte: Abram Bergson, "Can the Soviet Slowdown Be Reversed?" *Challenge*, novembre/dicembre 1981, p. 35.

Inoltre il trasferimento della popolazione dall'agricoltura all'industria sta rallentando. Oggi solo il 15 per cento della forza lavoro è impiegata nell'agricoltura, rispetto al 40 per cento di 20 anni fa soltanto. Quando i lavoratori si spostano verso l'industria, la produttività globale del lavoro aumenta perché la produzione per lavoratore è più alta nell'industria che nell'agricoltura. Ma quando il trasferimento dei lavoratori dall'agricoltura all'industria rallenta, rallenta anche la crescita della produttività.

Molti osservatori, anche nell'Unione Sovietica, sostengono che il processo di pianificazione non è adatto alla crescita di un'economia moderna. La pianificazione andava bene quando la strategia di crescita era semplice: costruire acciaierie e centrali elettriche. Ma ora l'innovazione è diventata più importante e il sistema di pianificazione sovietico non permette di utilizzarla al meglio: è troppo poco flessibile. In assenza di prezzi sempre più spesso si commettono errori nell'allocazione delle risorse.

Il sistema di pianificazione sovietico è ancora in via di perfezionamento. Continuano ad esserci riforme ed esperimenti nel tentativo di migliorarlo, ma dietro ciascuna riforma rimane la domanda più importante: se allentare il controllo sull'economia significhi allentare il controllo sulla vita politica.

A causa dell'inevitabile sovrapposizione con i fattori politici, è difficile raggiungere un giudizio equilibrato sulla crescita dell'economia sovietica. I critici fanno notare che nel 1913 l'economia russa era tra quelle che crescevano più velocemente e il paese si stava industrializzando rapidamente, verso livelli europei. Ora, 70 anni più tardi, l'Unione Sovietica ha effettivamente un potere economico maggiore, ma i suoi livelli di vita sono ancora inferiori a quelli degli altri paesi industrializzati e la sua economia è in crisi.

Altri fanno notare che dal 1913 l'Unione Sovietica è stata distrutta tre volte, in due guerre mondiali e in una guerra civile. Ciononostante oggi fornisce a tutti i suoi cittadini i beni e i servizi essenziali: cibo, scuola, assistenza medica e abitazione. Dal 1928 essa è cresciuta rapidamente, inoltre oggi è una delle due maggiori potenze.

Qual è il giudizio equilibrato? Dal 1928 il sistema di pianificazione sovietico ha indubbiamente avuto successo in quanto ha prodotto una crescita economica più veloce di quello che sarebbe stato possibile altrimenti. Questo successo tuttavia è stato ottenuto ad un prezzo elevato in termini di qualità della vita e di libertà.

La Jugoslavia

L'Unione Sovietica e la Cina sono le due più grandi economie a direzione centrale, ma sono anche le meno orientate al mercato. Altre economie dell'Est europeo, la Jugoslavia in particolare, hanno assegnato da sempre ai prezzi e all'iniziativa individuale un ruolo più importante nella vita economica. La caratteristica distintiva dell'economia jugoslava è che le imprese sono dirette dai loro operai, i quali inoltre ne dividono i profitti. Quando viene creata un'impresa, lo Stato le concede, per le sue operazioni iniziali, un prestito sul quale l'impresa paga un interesse. Gli operai eleggono un consiglio, che assume i direttori e li può licenziare. Le imprese determinano i propri livelli di produzione, i prezzi e i piani d'investimento. In teoria l'impresa appartiene allo Stato, non agli operai, ma poiché gli operai ottengono una quota dei profitti (che sono inoltre tassati dallo Stato), la proprietà è in parte nelle mani dei lavoratori. Le imprese possono anche ottenere prestiti dalle banche per finanziare i loro investimenti.

La maggior parte degli operai è impiegata nel settore pubblico dell'economia, ma ci sono molte società private, particolarmente nell'industria dei servizi, come negozi di barbieri e lavanderie; questi però non possono impiegare più di cinque lavoratori. C'è inoltre una forte presenza della proprietà privata nell'agricoltura: i privati possiedono e coltivano l'85 per cento della terra.

La Jugoslavia differisce dall'Unione Sovietica e anche dalla Cina per l'estensione del suo commercio con l'estero, particolarmente con le economie occidentali. Un paese piccolo come la Jugoslavia è più dipendente dal commercio estero di quanto lo siano grandi paesi come la Cina e l'Unione Sovietica. La Jugoslavia differisce però dagli altri paesi dell'Europa dell'Est perché ha rifiutato di aderire al Comecon, il Consiglio di Mutua Assistenza Economica creato dall'Unione Sovietica nel tentativo di integrare le economie dell'Est europeo in un'area commerciale interdipendente. Da parecchio tempo la Jugoslavia commercia liberamente con le economie dei paesi occidentali con i quali avviene il 65 per cento del suo commercio estero.

L'economia jugoslava è un'economia mista, con un certo grado di proprietà privata dei mezzi di produzione e con spazio per l'iniziativa privata nella gestione delle imprese. Tuttavia in Jugoslavia i mercati non operano liberamente: le imprese si riuniscono per fissare i prezzi e anche lo Stato ne controlla alcuni. Inoltre non si sa quanta libertà abbiano realmente gli operai nella scelta degli indirizzi della produzione. La crescita dell'economia jugoslava è stata rapida, quasi il 6 per cento annuo, in media, durante il periodo 1969-1979. Questo tasso è circa lo stesso delle altre economie dell'Est europeo ed è vicino ai tassi di crescita dei paesi a medio reddito che hanno un'economia fiorente, come la Grecia e il Portogallo.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Le economie socialiste sono caratterizzate dalla proprietà pubblica del capitale e dal ricorso molto limitato al mercato.

Da un punto di vista teorico l'allocazione delle risorse potrebbe essere decisa esclusivamente dal pianificatore centrale, ma di fatto è necessaria una sostanziale decentralizzazione della produzione.

La pianificazione è stata introdotta in varie forme in Unione Sovietica, a partire dal 1921, prima con la NEP, poi con i piani quinquennali. Durante questi anni l'economia sovietica è cresciuta molto velocemente, pur rallentando negli ultimi anni.

L'economia cinese fornisce un esempio di continui e interessanti mutamenti nell'organizzazione del sistema economico.

Verifichiamo alcuni concetti:

- Quali sono i tratti specifici delle economie socialiste rispetto a quelle capitaliste?
- Qual è l'uso del mercato nelle economie socialiste? Quali vantaggi si traggono dall'affidare al mercato alcuni settori produttivi come l'agricoltura o l'industria leggera?
- Si tratteggi brevemente lo sviluppo dell'economia sovietica e dell'economia cinese nel dopoguerra.

SUGGERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Si possono leggere l'antologia a cura di M. Bicanic e M. Bornstein, *Economia di mercato e economia pianificata*, Angeli, Milano, 1972 e quella più recente a cura di C. Boffito, *Il sistema economico sovietico*, Loescher, Torino, 1979; inoltre il chiaro libretto di R. Eidem e S. Viotti, *Sistemi economici comparati*, Il Mulino, Bologna, 1983. La cronaca recente dell'economia cinese è tratta dalla lettura del *Financial Times*.

28. I PAESI SOTTOSVILUPPATI

SOMMARIO

Questo capitolo accennerà ad alcuni dei problemi propri dello sviluppo dei paesi arretrati. Gli stessi paesi arretrati costituiscono un gruppo eterogeneo: alcuni soffrono di una elevata pressione demografica, mentre altri godono di un'abbondanza di risorse naturali e di una popolazione sparsa. Alcuni sono da molti anni aperti al commercio con l'estero, agli investimenti di capitale straniero, alle influenze culturali occidentali; altri vivono in società chiuse, tradizionali. Alcuni hanno governi relativamente stabili, una buona amministrazione e magistratura, altri sembrano in preda al caos più assoluto, passando da un regime dittatoriale ad un altro con estrema rapidità.

Dopo aver definito la natura dello sviluppo, esamineremo brevemente i problemi posti alle economie sottosviluppate dalla crescita demografica, dalle oscillazioni dei ricavi delle esportazioni e dall'indebitamento.

28.1 LA NATURA DELLO SVILUPPO DISEGUALE

Oggi al mondo vivono più di 4 miliardi e mezzo di persone. Le zone sviluppate o ricche, dove si lavora non più di 40 o 50 ore la settimana e il reddito non è troppo diverso da quello dei paesi dell'Europa occidentale, non raccolgono che il 15 o il 20% della popolazione mondiale. Il resto lotta per sopravvivere. Circa la metà della popolazione del mondo, alle soglie del 2000, ha un livello di vita non superiore a quello dei contadini che vivevano nel bacino mediterraneo 5.000 anni fa.

Tabella 28.1 - ALCUNI INDICATORI DEL SOTTOSVILUPPO

	Popolazione (1982, in milioni)	Reddito medio pro- capite (1983, in \$)	quota % del reddito mondiale	Tasso di crescita medio del reddito pro- capite 1965-'83	Mortalità infantile (‰)	
					1965	1983
Paesi a basso reddito	2.266	280	6,1	2,7	122	75
Paesi a medio reddito	1.158	1.520	16,9	3,5	100	65
Paesi ad alto reddito	723	11.070	77,0	2,5	24	10

Fonte: Banca Mondiale, *World Development Report*, 1984.

La tabella 28.1 mostra come solo pochi paesi abbiano raggiunto situazioni di relativo benessere; vediamo anche che il primo gruppo, che racchiude più del 50% della popolazione mondiale, percepisce solo il 6% del reddito mondiale. La quarta colonna della tabella ci indica anche come il tasso di crescita del reddito nei paesi poveri non sia superiore a quello dei paesi ricchi, cosicché la situazione di molti paesi poveri tende a peggiorare progressivamente. Anche se i paesi a basso reddito crescono un po' più velocemente, essi rimangono più indietro in termini di differenza tra i redditi medi; questo apparente paradosso è spiegato nella scheda che segue.

SCHEDA

Il tasso di aumento del reddito nazionale e il divario nello sviluppo

I dati della tabella ci mostrano come il divario tra paesi poveri e ricchi, misurato dal reddito pro-capite, tenda ad aumentare. Ma attenzione: il divario crescente nella misura del reddito tra i due tipi di paesi dipende da due cause:

1. il livello iniziale della ricchezza;
2. il suo tasso di aumento.

Supponiamo infatti che due paesi abbiano lo stesso tasso di aumento del reddito pro-capite del 2%, ma il primo parta con un reddito di 1.000 mentre il secondo, sottosviluppato, parta con un reddito di 100: il divario iniziale è di 900, ma dopo un anno il reddito del paese ricco è salito a 1.020 ($1.000 + 2\%$) e quello del paese povero a 102, con un divario di 918 $>$ 900. Perché il divario resti costante, il paese povero dovrebbe crescere al tasso annuo del 20%!

In ogni caso, la misura della povertà in termini di un'unica grandezza (il livello del reddito) è certamente una misura grossolana, che può rendere solo in parte le dimensioni del problema.

Lo sviluppo economico avviene in modo diseguale tra diversi paesi

I paesi meno sviluppati possono essere chiamati poveri, emergenti, sottosviluppati o in altri modi a seconda delle manie o delle mode, ma certamente nessuno di questi concetti può descrivere tutte le caratteristiche delle loro economie, dal momento che un solo termine dovrebbe racchiudere in realtà una pluralità di paesi caratterizzati da grandi differenze nel reddito, nella struttura della popolazione, nell'organizzazione politica, religiosa, dei trasporti e di infiniti altri elementi.

I paesi che sono sottosviluppati in un aspetto possono non esserlo in un altro. Un paese può avere un basso reddito pro-capite ma un buon sistema scolastico e una discreta amministrazione pubbli-

ca, come è spesso il caso delle ex colonie britanniche; altri possono essere più ricchi perché più dotati di risorse, ma peggio amministrati, e non è detto che le economie più fortunate in quanto a materie prime si siano sempre sviluppate più rapidamente dei paesi più poveri ma meglio governati.

Alcuni — e sono i paesi dell'Asia — sentono il peso di una popolazione elevatissima, altri hanno risorse naturali abbondanti e una popolazione sparsa — e sono i paesi dell'America Latina. Alcuni sono stati per decenni aperti alle influenze occidentali, dai film di Hollywood agli investimenti delle multinazionali, altri sono invece società chiuse, tradizionali, lontane dalle vie di comunicazione e impermeabili ai valori dell'Occidente. Per tutti questi motivi è difficile pensare a un unico ordinamento dei vari paesi in termini di grado dello sviluppo, come è difficile proporre un unico modello per studiarne la struttura.

Esistono comunque alcuni elementi generali che incidono sullo sviluppo. In primo luogo sarà bene affermare che il grado di arretratezza di un paese non dipende solo dalla insufficiente ricchezza disponibile, quanto piuttosto dalla capacità di mettere in moto un processo di crescita capace di autoalimentarsi. È importante infatti sottolineare che mentre i paesi sviluppati possono contare sul fatto che la loro crescita continui nel futuro come un processo capace di autogenerarsi in modo quasi automatico, i paesi sottosviluppati non hanno questa sicurezza. I paesi sviluppati infatti hanno già attraversato una fase di intenso sviluppo economico nella quale si è consolidato un meccanismo capace di garantire un processo di crescita. Nei paesi sottosviluppati assistiamo spesso a partenze molto rapide, ma temporanee e sporadiche, destinate ad arrestarsi quando lo stimolo iniziale si è spento. È il caso delle esportazioni dei prodotti primari, che a volte crescono rapidamente e generano un reddito elevato, ma poi si arrestano o perché la domanda mondiale non si espande o perché si esauriscono le risorse che vengono vendute. Ovviamente ciò succede a maggior ragione in tutti quei casi in cui i profitti, incamerati da società straniere, vengono trasferiti all'estero. A parte quest'ultimo caso di spoliatura, nella situazione generale del sottosviluppo manca l'interesse e la capacità a reinvestire i redditi guadagnati; in altre parole, manca la capacità di passare ad altri tipi di attività economica con rapidità. Capacità che richiede certamente un tasso elevato di risparmio e di investimento (che alcuni autori pongono al di sopra del 10% del reddito nazionale), ma anche la disponibilità di infrastrutture sociali e istituzionali, sistemi di trasporto, fonti energetiche, intermediazione finanziaria, tutti elementi che rendono possibile e ragionevole all'imprenditore organizzare lo sviluppo di diversi comparti e differenziare in modo adeguato le fonti dei propri guadagni in un ampio spettro di investimenti. Solo così si può garantire che lo sviluppo permanga nel tempo, con un carattere stabile, e non sia legato esclusivamente alle sorti di un settore produttivo.

**Il grado di
arretratezza
dipende da
svariati elementi...**

**... deve esistere
la capacità e la
convenienza alla
accumulazione
del capitale su
larga scala**

28.2 LA CRESCITA DELLA POPOLAZIONE

Il rapido aumento della popolazione caratterizza alcune delle economie arretrate e può frenare lo sviluppo

Una popolazione crescente, o una carenza di risorse naturali o la scarsa efficienza del modo in cui esse sono utilizzate, possono costituire un limite notevole allo sviluppo. Certo la crescita della popolazione è uno dei problemi centrali, dovuto essenzialmente alle migliori condizioni sanitarie che hanno mantenuto un alto tasso di natalità mentre hanno ridotto drasticamente (circa della metà in vent'anni) quello di mortalità. Se la popolazione cresce in modo rapido, un paese può fare quanti sforzi vuole per aumentare la quantità di capitale e accorgersi che alla fine un aumento eguale è avvenuto nella popolazione e che l'effetto finale della sua politica di crescita è una maggiore popolazione con un tenore di vita inferiore a quello iniziale. I paesi più poveri, quelli dell'Asia (non dell'Asia di sud-est, però) hanno di fronte sia un basso tasso di aumento del reddito nazionale sia un alto saggio di crescita della popolazione. Pochi paesi a livello intermedio sono invece riusciti ad aumentare il reddito pro-capite nonostante l'incremento demografico, mentre i paesi industriali occidentali devono molto della crescita del loro tenore di vita alla bassissima crescita della loro popolazione.

28.3 LO SVILUPPO DI UNA ECONOMIA APERTA AL COMMERCIO MONDIALE

Un altro problema con cui si sono scontrati i paesi poveri è quello della scarsa affidabilità che hanno potuto riporre sulle forze della domanda mondiale, nonostante il rapido accrescersi dei flussi commerciali in questo dopoguerra. Per due motivi: in primo luogo studi recenti hanno indicato che la dinamica dei flussi commerciali ha riguardato principalmente i manufatti; in secondo luogo il flusso dei redditi che tali paesi hanno potuto ricavare dalle vendite dei prodotti primari non è stato alto e soprattutto ha presentato un andamento fortemente oscillatorio, quindi incerto, nel tempo.

In molti casi le esportazioni dei paesi arretrati dipendono da pochi prodotti...

I paesi sottosviluppati esportano principalmente beni primari e noi sappiamo che si tratta di merci che hanno una bassa elasticità della domanda e dell'offerta rispetto al prezzo. Da ciò consegue che qualsiasi perturbazione sulle quantità prodotte e domandate avrà un effetto molto grande sul prezzo e sul reddito. Come già sappiamo, infatti, i beni primari sono essenzialmente prodotti agricoli o materie prime per l'industria, la cui offerta può variare solo lentamente nel tempo: ci vogliono anni per aprire una nuova miniera o mettere a coltura dei terreni prima non coltivati, e comunque la loro resa dipende dalle condizioni meteorologiche ed è pressoché impossibile aumentarne l'offerta nel breve periodo. Se l'offerta è rigida, qualsiasi disturbo nella domanda provoca gravi effetti sui prezzi.

L'elevata variabilità del prezzo delle esportazioni ha come conseguenza che il reddito di molti paesi sottosviluppati è instabile, problema aggravato dal fatto che molti di questi paesi sono specializzati in una gamma di beni assai limitata: citiamo tanto per fare qualche esempio il Gambia, le cui esportazioni sono costituite quasi esclusivamente di rame (83%), il Cile, sempre per il rame, il Ghana per il cacao, il Ciad per il cotone, e così seguendo. In caso di crollo dei prezzi di queste merci, gli effetti, per l'economia, sono catastrofici.

**... cosa che
conduce a una
profonda
instabilità
dei loro
redditi**

L'instabilità del prezzo, e quindi del reddito, dei paesi sottosviluppati è la ragione per cui questi paesi hanno tra i loro obiettivi principali la diversificazione della produzione e delle esportazioni. Gli storici hanno dimostrato che il periodo in cui le esportazioni dei paesi poveri erano maggiormente concentrate in pochi prodotti sono stati gli anni compresi tra le due guerre mondiali: attualmente le vendite all'estero tendono a ripartirsi su di uno spettro più ampio di prodotti.

È certamente importante fare tutto quello che si può per mettere un paese al riparo dalle fluttuazioni della domanda estera, e indirizzare le esportazioni verso i manufatti, prodotti cioè con una minore elasticità in termini di prezzo. Una politica di isolamento cieco nei confronti del mercato mondiale, protratta nel tempo, ha d'altro canto degli effetti negativi, sia perché riduce i guadagni in valuta sia perché le esportazioni dei prodotti primari, volenti o nolenti, costituiscono per molti paesi un elemento essenziale di crescita del reddito. L'avvio dell'industria manifatturiera può richiedere un certo intervento a difesa del mercato interno ma, dopo i primi passi, la competizione internazionale diviene uno stimolo all'ammodernamento continuo della produzione cui non si può rinunciare a cuor leggero e che non è facile sostituire in altro modo.

28.4 I PAESI DI RECENTE INDUSTRIALIZZAZIONE (NIC)

Tra i paesi sottosviluppati ve ne sono, come è logico attendersi, alcuni più avanzati di altri. Col nome di *Newly Industrialized Countries* si indicano appunto i paesi di più recente industrializzazione, cioè i paesi più avanzati tra quelli sottosviluppati; cinque sono i paesi che predominano a livello mondiale per la dimensione delle loro esportazioni e il loro elevato tasso di crescita, il Brasile, il Messico, Hong Kong, la Corea e Singapore.

Negli anni Settanta, mentre la crescita dei paesi industrializzati si manteneva attorno al 4%, questi paesi hanno realizzato una crescita doppia e i manufatti hanno raggiunto una quota rilevante delle loro esportazioni. Proprio il risultato positivo delle esportazioni dei prodotti industriali e l'abilità dimostrata nell'ampliare ra-

**Tra i paesi
arretrati i NIC
crescono a un
saggio più elevato
della media**

pidamente la loro quota del commercio mondiale, rende questo piccolo gruppo di paesi tanto interessante. La presenza sui nostri mercati di apparecchiature elettroniche fatte in Hong Kong o in Corea, di veicoli coreani o brasiliani, ci riporta alla mente la recente evoluzione dello sviluppo dell'economia giapponese. Partito nel dopoguerra con una quota del commercio mondiale del 2%, il Giappone l'ha triplicata in una ventina d'anni con i risultati che tutti conosciamo e sembra proprio che alcuni dei NIC si muovano rapidamente sulla stessa strada (tab. 28.2).

Tabella 28.2 - ALCUNI INDICATORI DEI NIC

	Tasso di crescita medio del PIL reale (in %)		Quote dei manufatti nelle esportazioni (in %)	
	1965-'73	1973-'83	1960	1982
Brasile	9,8	4,8	3,0	39,0
Messico	7,9	4,6	12,0	12,0
Hong Kong	7,9	4,3	80,0	92,0
Corea	10,0	7,3	14,0	92,0
Singapore	13,0	8,2	26,0	57,0

Fonte: R. Dornbush - S. Fisher, *Economia*, Hoepli, Milano, 1986.

28.5 L'INDEBITAMENTO DEI PAESI SOTTOSVILUPPATI

I paesi arretrati devono comperare all'estero molte merci necessarie allo sviluppo (combustibili, materie prime ecc.) e risultano pesantemente indebitati

I paesi sottosviluppati sono tradizionalmente paesi che domandano credito nei mercati internazionali.

Essi hanno un risparmio interno insufficiente, devono importare molti prodotti dell'industria per produrre a loro volta e consumare, e quindi richiedono prestiti esteri per finanziare i disavanzi di parte corrente delle loro bilance dei pagamenti. Il loro debito aumentò notevolmente durante gli anni Settanta a causa dell'aumento del prezzo del petrolio e venne finanziato in larga misura con prestiti esteri. Nel 1982 i disavanzi correnti erano, per il complesso dei paesi sottosviluppati non esportatori di petrolio, sette volte quelli del periodo precedente lo shock petrolifero (1973) e il debito estero era quasi sei volte più grande. Questi disavanzi, una volta che esistono, tendono a perpetuarsi per un motivo molto semplice. Sui debiti si paga un interesse e i tassi di interesse reali sono positivi — e oggi oltretutto non bassi — e ogni qualvolta i debitori non realizzano un sovrappiù di parte corrente bastevole a pagare almeno gli interessi sui loro debiti, i debiti crescono perché nuovo denaro deve essere preso a prestito per pagare gli interessi. Così, *anche in presenza di attivi commerciali limitati, il debito estero cresce automaticamente*, diventa sempre più grande e alla fine mette in pericolo la stessa possibilità di rimborso (tab. 28.3).

Tabella 28.3 - I DISAVANZI DI PARTE CORRENTE E IL DEBITO
ESTERO DEI PAESI SOTTOSVILUPPATI
NON PETROLIFERI (miliardi di \$)

	1973	1984
Disavanzo corrente	12	50
Debito estero	97	711

Fonte: Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook*, Washington, 1985.

Che cosa succederebbe se i paesi sottosviluppati cominciassero a diventare inadempienti, come accadde su larga scala negli anni Trenta? Negli ultimi venti anni la bancarotta è stata evitata rinegoziando i debiti, cioè sostituendo i debiti in scadenza con nuovi debiti con scadenze dilazionate nel tempo. Cile e India nel 1975, e successivamente Perù, Turchia e Messico, hanno ristrutturato i loro debiti.

È chiaro che la bancarotta simultanea di tutti i paesi sottosviluppati avrebbe un effetto disastroso sulle istituzioni finanziarie dei paesi che concedono prestiti, proprio come avviene con i fallimenti di alcune grandi imprese che trascinano con sé le banche di cui sono debitrice, fino a mettere in forse la stabilità stessa del sistema finanziario mondiale. È per questo che il problema del debito è così importante e difficilmente può essere gestito solo da mani private.

**È necessario
che i paesi più
ricchi affrontino
il problema
del debito
dei paesi
sottosviluppati**

SCHEDA

Il Nuovo ordine economico internazionale (NIEO)

Nel maggio del 1974 l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite approvò una dichiarazione sulla costituzione di un Nuovo ordine economico internazionale in un tentativo, da parte delle nazioni in via di sviluppo, di ottenere una quota maggiore del prodotto mondiale. Le proposte contenute in questa dichiarazione riguardano principalmente la distribuzione della ricchezza e prendono in esame tre aspetti: costituire dei *cartelli* per regolare i prezzi dei prodotti primari esportati dai paesi sottosviluppati, cercando di ridurre la quantità e tendere così a un aumento dei loro prezzi; *cercare di garantire un trattamento preferenziale alle esportazioni* di questi paesi sui mercati dei paesi industriali; giungere ad un *condono dei debiti* che questi paesi hanno contratto per finanziare le importazioni di petrolio o almeno ad una loro sistematica rinegoziazione, con tassi di interesse inferiori.

IL SOTTOSVILUPPO E L'ECONOMIA CONTEMPORANEA*

1. Esiste una differenza essenziale fra i paesi che si sono sviluppati per primi e i paesi ritardatari: col passare del tempo si sono determinati ostacoli sempre maggiori a uno sviluppo industriale essenzialmente "privato", come quello che ebbe luogo in Inghilterra nel periodo a cavallo fra il XVIII e il XIX secolo. In generale, le economie ritardatarie si trovano di fronte a vantaggi e svantaggi di tipo particolare nell'avviare un processo di espansione industriale.

Per chiarire la natura dei vantaggi e degli svantaggi è necessario distinguere fra le attività che nelle condizioni odierne possono essere svolte a costi competitivi solo da grandi unità, indipendentemente dal livello, alto o basso, dei salari, per l'importanza assunta dalle economie di scala; e le attività che possono essere svolte economicamente da unità medie e piccole e perfino da unità a carattere familiare; pertanto, in questo secondo gruppo di attività troviamo unità di dimensioni molto diverse.

Nel primo gruppo troviamo, nel settore industriale, diverse produzioni di base, come l'elettricità, l'acciaio, il cemento, diverse produzioni chimiche, la meccanica pesante, le produzioni di beni durevoli di consumo; nel settore dei servizi troviamo le ferrovie e i servizi creditizi di base. Nel secondo settore abbiamo l'agricoltura, il commercio, le industrie tessili — specialmente le industrie che producono tessuti di uso popolare —, quelle del vestiario e dell'abbigliamento, l'edilizia; troviamo anche, nei tempi più vicini a noi, alcuni rami dell'elettronica.

2. Nei paesi che avviarono per primi uno sviluppo industriale moderno, come l'Inghilterra, era possibile uno sviluppo graduale in tutte le industrie. Date le conoscenze tecniche del tempo, anche aziende relativamente piccole erano in grado di produrre in modo economico (a costi inferiori ai prezzi di mercato); ed era quindi possibile un passaggio graduale dalla piccola azienda artigianale all'azienda industriale basata sulle macchine, da principio piccola, poi sempre più ampia.

Parallelamente, uno sviluppo graduale era possibile rispetto al mercato: all'inizio le nuove aziende avevano a disposizione il mercato locale, nel quale si ampliavano a spese delle unità artigianali (che entravano progressivamente in crisi); inoltre, per espandere le vendite sui mercati esteri, le nuove aziende dovevano battere nella concorrenza i prodotti delle aziende artigianali di altri paesi. Infine, sotto l'aspetto sociale, era possibile la formazione graduale di imprenditori nel senso moderno, con capacità, gradualmente acquisite, di dirigere grandi aziende.

In seguito, in molti rami della produzione, questo sviluppo graduale non è stato più possibile. Vi è infatti un "salto" imposto dalla tecnologia nei casi in cui, per produrre economicamente, le dimensioni delle unità produttive debbono essere grandi. Vi è poi un "salto" nella conquista del mercato, perché il mercato locale per certi beni e in certe aree è già stato conquistato da grandi imprese moderne ubicate

* Adattato da P. SYLOS LABINI, *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*, Laterza, Bari, 1983.

altrove, per competere con le quali occorrono una vasta organizzazione commerciale e costose campagne pubblicitarie; per esportare, le difficoltà sono anche maggiori, perché si tratta di battere sui mercati esteri i prodotti di aziende moderne di altri paesi, che in quei mercati si sono già affermati. Vi è infine un "salto" nella formazione delle persone capaci di diventare imprenditori industriali. Al principio del secolo scorso questi ostacoli potevano essere superati dalle imprese private con un aiuto relativamente piccolo e comunque esterno, o indiretto, dell'autorità pubblica (infrastrutture e dazi protettivi). In seguito questi ostacoli sono divenuti così ardui da richiedere dei "salti" che le forze private locali trovano difficile o addirittura impossibile compiere. A questo punto, per le attività del primo gruppo, due sono le alternative alla paralisi: l'intervento di grandi imprese straniere o l'intervento dello Stato. Sia l'una che l'altra soluzione comportano problemi molto gravi.

Pur senza alcuna posizione pregiudizialmente avversa, si deve riconoscere che l'ingresso di grandi società straniere pone problemi politici (rischi di interferenze esterne) e problemi economici (la strategia di una società sussidiaria che fa parte di un gruppo internazionale non è necessariamente conforme agli interessi del paese considerato). Quanto all'intervento dell'autorità pubblica, lo Stato è guidato dai rappresentanti di determinate classi, le quali possono indirizzare lo sviluppo verso fini particolari o egoistici, lasciando nella miseria ampie fasce di cittadini. Inoltre, la pubblica amministrazione riflette il grado di sviluppo della società: se questa è arretrata, anche quella è arretrata e inefficiente. L'inefficienza può essere perpetuata e resa più grave dalle azioni e dalle omissioni di una classe politica che non intende usare la pubblica amministrazione come strumento per l'attuazione di riforme e come mezzo d'intervento diretto nell'economia, perché ciò urta contro gli interessi che essa rappresenta.

Principalmente per questo, nelle odierne economie arretrate l'avvio di un processo di sviluppo industriale risulta così difficile.

3. Superate in un modo o nell'altro — e anche con le importazioni — le strozzature rappresentate dalla disponibilità di certi prodotti e di certi servizi di base, diviene possibile uno sviluppo allargato a tutte le attività, comprese quelle dei settori in cui le unità piccole possono svilupparsi. Prima che venga avviato il processo di sviluppo, le unità molto piccole — di regola, a carattere familiare — sono le sole unità di produzione economiche. Il punto è che le unità di questo tipo non possono ammodernarsi e contribuire a un processo sostenuto di sviluppo se in via preliminare non vengono superate le strozzature di cui si è appena detto e che dipendono principalmente dalle economie tecnologiche di scala.

Anche superate tali strozzature, però, non è affatto certo che lo sviluppo proceda speditamente, giacché non vi è solo il salto tecnologico; vi sono anche il salto commerciale e il salto imprenditoriale (il quale ultimo è condizionato dal quadro istituzionale e dall'eredità storica). Tuttavia, è il primo che sembra il più difficile da compiere, poiché pone ostacoli rigidi; è netto il contrasto fra le dimensioni produttive relativamente ampie, imposte dalla tecnologia, e le dimensioni del mercato che sono, per definizione, esigue.

4. È necessario che i sindacati che operano nel Terzo mondo adottino una politica che sia tale da ridurre non solo i rischi politici ma anche i rischi economici. Se si dimostrano troppo combattivi, in-

fatti, i governi e i cosiddetti capitalisti possono concentrare i loro sforzi sullo sviluppo delle piccole imprese tradizionali e moderne (fra cui sono quelle che lavorano per conto di società multinazionali), approfittando del fatto che i sindacati hanno scarse possibilità di controllo rispetto ai lavoratori di quelle imprese. Ciò non toglie che entro certi limiti, non predeterminabili e non fissi nel tempo, ma certo non angusti, le piccole imprese possono svolgere un ruolo di rilievo nell'avviare e poi nel sostenere un processo di sviluppo.

Non va neppure sottovalutata, in una fase preliminare dello sviluppo, la possibilità di estendere e di migliorare tecniche elementari di produzione, nell'agricoltura e nell'artigianato, che comportano l'uso di semplici strumenti e che già vengono applicate da piccole aziende familiari e perfino da comunità tribali. Una tale linea può essere utilmente sostenuta e incoraggiata dagli organismi pubblici, nazionali e internazionali, purché ciò sia fatto con la consapevolezza che lo sviluppo deve via via proseguire nella direzione delle tecnologie moderne.

Superata la fase preliminare, si pongono i problemi dell'avvio dello sviluppo produttivo moderno, fra cui è il problema dei "salti". Un tale sviluppo può divenire autopropulsivo quando viene superata una certa soglia critica, oltre la quale tutti i "salti" divengono più facilmente superabili. Qui desidero mettere in chiaro che il concetto di "soglia critica" può avere valore interpretativo per ogni genere di processo sociale, e quindi non soltanto per quello di sviluppo economico.

Riflettiamo: il periodo eroico dello sviluppo industriale nordamericano è stato relativamente breve: 30 anni (dal 1880 al 1910). L'industria (la grande industria "macchinofattrice") nelle tre regioni nordoccidentali dell'Italia nel 1890 era quasi inesistente; nel 1908 essa era già tanto sviluppata da dare il "tono" alle economie di quelle tre regioni. Quanto alle variazioni demografiche, i mutamenti di tendenza sono, relativamente, anche più rapidi: fino al 1880 il tasso di natalità in Inghilterra era rimasto quasi completamente stazionario o aveva avuto tendenza a declinare lentamente; dopo quel periodo il declino divenne rapidissimo, in corrispondenza dello sviluppo industriale e delle trasformazioni nella struttura produttiva che allora giungevano a maturazione e del rapido aumento del livello medio di vita. La più rilevante flessione della natalità in Svezia non si svolge che in poco più di un decennio. Si potrebbe forse dire che, come in molti fenomeni fisici, anche in certi fenomeni sociali c'è un "punto critico" o una "fase critica". Un'antica analogia può riuscire efficace: se si somministra calore a una pentola d'acqua, per una fase relativamente lunga sembra che non si abbia alcun effetto; e se s'ignorasse che a 100 gradi l'acqua bolle, si potrebbe divenire "pessimisti" sulle possibilità di far cambiare stato all'acqua. Ma appena si giunge ai 100 gradi l'acqua comincia a trasformarsi tumultuosamente in vapore: *natura facit saltus*. Forse anche nei fenomeni sociali v'è qualcosa di simile: tante e tante piccole trasformazioni graduali per lungo periodo possono non avere effetti appariscenti. Inaspettatamente e all'improvviso (secondo quanto appare a osservatori superficiali) ha luogo una "rottura", un rovesciamento di tendenza.

I piccoli cambiamenti graduali hanno preparato la rottura.

Si discutono gli effetti che la flessione nel prezzo del petrolio può avere sull'inflazione — si parla di due o tre punti in meno; e si discute la ripartizione del risparmio che quella flessione comporta fra consumatori, imprese e Stato. Tuttavia, se si eccettua qualche indicazione, autorevole ma isolata e schematica, non è stato posto il quesito più rilevante: quali possibilità vengano aperte, nelle nuove condizioni, ad una più vigorosa politica di sviluppo del reddito e dell'occupazione; eppure, negli ultimi anni la disoccupazione è andata crescendo, soprattutto fra i giovani e nel Mezzogiorno, e ha raggiunto quote terribilmente elevate. Nell'aggregato, la disoccupazione può diminuire solo se il reddito cresce più della produttività; per quest'anno si prevede un aumento del 2,5-3%; ma per ottenere risultati di rilievo per l'occupazione il reddito dovrebbe aumentare del 4%. È possibile?

Lo sviluppo produttivo — lo sappiamo bene — viene frenato principalmente da due vincoli: quello dei conti con l'estero e quello del deficit pubblico. La flessione nel prezzo del petrolio ha allentato il primo vincolo. Tale effetto viene rafforzato dalla flessione del dollaro, giacché noi paghiamo prevalentemente in dollari il petrolio e le materie prime importate. È vero: la flessione del dollaro frena le nostre esportazioni negli Stati Uniti; ma la somma algebrica dei vantaggi e degli svantaggi per l'Italia appare decisamente positiva.

Quella flessione ha un altro vantaggio. La politica degli alti tassi d'interesse è stata motivata non solo con la necessità di rendere appetibili i titoli pubblici, ma anche, sia pure subordinatamente, con l'esigenza di contrastare le esportazioni di capitali, che a loro volta erano incentivate sia dagli alti interessi americani sia dalle alte e crescenti quotazioni del dollaro. Col dollaro in flessione, diviene meno conveniente esportare capitali e, sotto questo aspetto, diviene possibile ridurre l'interesse. Una tale riduzione, d'altro canto, è facilitata dal molto probabile rallentamento dell'inflazione. È dunque possibile un vigoroso rilancio produttivo?

Un'accelerazione dello sviluppo porta con sé un'accelerazione nella crescita delle importazioni. Questo fatto, insieme con la probabile flessione delle nostre esportazioni verso gli Stati Uniti, può addirittura cancellare i vantaggi nei conti con l'estero. Si tratta allora di studiare la possibilità di favorire una flessione della lira rispetto al marco (il margine c'è) ed eventualmente rispetto anche al franco francese per incentivare le nostre esportazioni.

Può sorgere la preoccupazione che in tal modo si riacuiscono le pressioni inflazionistiche. Sarebbe una preoccupazione solo limitatamente giustificata: per l'inflazione sono ben più importanti i prezzi del petrolio e delle materie prime, che costituiscono elementi di costo per la generalità delle imprese, di quanto siano i prezzi dei prodotti finiti prevalenti nei mercati esteri; ed il commercio europeo riguarda soprattutto questi prodotti. Cosicché oggi, come al tempo in cui era governatore della Banca d'Italia Paolo Baffi, potremmo avvantaggiarci da un certo deprezzamento della lira in termini di monete europee e da un certo suo apprezzamento rispetto al dollaro. C'è un'altra circostanza favorevole sia per l'inflazione che per una vigorosa politica di svi-

* P. SYLOS LABINI, *Petrolio, dollaro e disoccupazione*, "La Repubblica", 25-2-1986.

luppo: la debole pressione proveniente dai salari; se mai oggi sono gl'industriali a concedere aumenti eccessivi.

Una politica di rilancio produttivo richiederebbe un deciso taglio dell'interesse — diciamo tre punti: come andrebbe allora la vendita di titoli pubblici?

Il problema oggi è reso difficile dalla lievitazione dei corsi azionari, una lievitazione alimentata dai profitti, che sono in forte crescita, come mostra anche lo slittamento salariale; e le azioni fanno concorrenza ai titoli pubblici. Conviene allora studiare l'opportunità di ridurre il grado di fiscalizzazione degli oneri sociali — nel passato la quota degli oneri sociali a carico dell'erario era stata ripetutamente accresciuta, io credo con ragione, poiché allora i profitti erano troppo bassi.

Una tale decisione non sarebbe in contrasto con la strategia dello sviluppo, dal momento che i profitti, già consistenti, ricevessero due nuovi impulsi favorevoli: la riduzione del valore della lira rispetto al marco e al franco francese e la riduzione dell'interesse; la diminuzione dei prezzi delle materie prime e del petrolio e la stessa accelerazione della crescita produttiva, tendono a far salire i profitti.

D'altra parte, la riduzione dell'interesse contribuirebbe ad alleviare il deficit pubblico — ogni punto costa allo Stato ben 6 mila miliardi in ragione d'anno; imprimerebbe inoltre, sia pure in tempi non brevi, una spinta antinflazionistica. Le minori spese, per i più bassi interessi e per la ridotta fiscalizzazione degli oneri sociali, e le maggiori entrate tributarie, provocate dalla più rapida espansione del reddito, potrebbero consentire, senza aggravio e forse con diminuzione del deficit, maggiori investimenti pubblici e maggiori incentivi per imprese e società finanziarie pubbliche e private, soprattutto nel Mezzogiorno; tutto ciò si aggiungerebbe all'incentivo costituito dal credito meno costoso e più facile.

Si tratta dunque di una manovra complessa, non priva di rischi. Tuttavia, oggi ci troviamo di fronte ad un insieme di circostanze favorevoli, che difficilmente potranno ripetersi; considerata l'assoluta necessità d'invertire la tendenza calante dell'occupazione — nel Mezzogiorno la situazione è diventata gravissima — può valere la pena di studiare a fondo le possibilità di tradurre in atto una tale manovra, che, naturalmente, presuppone un governo in grado di governare.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Le forze di mercato possono in parte stimolare lo sviluppo economico; in molti paesi sottosviluppati si tratta di creare un'economia di scambio per mobilitare le risorse di un sistema ancora di sussistenza. Uno stimolo può venire dalle esportazioni e dalla apertura ai mercati esteri. Queste stesse forze possono d'altro canto costituire una remora al progresso: le esportazioni oscillano e i loro vantaggi non sono sempre chiari, le imprese estere agiscono con comportamenti da rapina, i prezzi dei prodotti primari cedono rispetto a quelli dei manufatti. In fondo la lezione che possiamo trarre dallo sviluppo dell'Europa e del Giappone non è certo quella di "un liberismo tout court", giocato su tutta la linea dell'economia, ma di un liberismo pieno di "attenzioni" e di interventi di sostegno.

Il lettore dovrebbe riflettere su altri tre paragrafi che trattano di argomenti connessi con la situazione dello sviluppo e di cui è utile riprendere la lettura: *Il declino della concorrenza* (7.3), *Federico List e lo sviluppo dell'economia nazionale* (22.3), *La crisi petrolifera e il suo impatto sul sistema monetario internazionale* (25.7).

Alcune verifiche:

- Qual è l'importanza della struttura demografica dei paesi meno sviluppati?
- Si discutano vantaggi e svantaggi dell'apertura delle economie sottosviluppate all'estero.
- Quali sono le caratteristiche delle *Newly industrialized countries*?
- Prigionieri per debiti. In che senso un pesante indebitamento tende a perpetuarsi? Quali problemi determina?

SUGGERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Consigliamo la lettura di un testo classico, il Ragnar Nurske, *La formazione del capitale nei paesi sottosviluppati*, Einaudi, Torino, 1965 e del più recente Paolo Sylos Labini, *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*, Laterza, Bari, 1983.

Per l'aggiornamento dei dati si consulti la chiarissima pubblicazione della Banca Mondiale, *World Development Report*, annuale.

APPENDICI

GLOSSARIO

ACCUMULAZIONE DEL CAPITALE

È l'accrescimento progressivo della massa di beni strumentali (impianti, macchinari ecc.). I beni strumentali vengono detti *capitale reale*; trattandosi di un insieme eterogeneo di merci, vengono necessariamente misurati in valore monetario.

I nuovi beni strumentali prodotti di anno in anno vengono detti *investimenti*. Gli investimenti a loro volta si distinguono in investimenti *fissi* (costituiti da beni strumentali durevoli) e investimenti *in capitale circolante* (se costituiti da scorte di magazzino). Gli investimenti si distinguono ancora in investimenti *interni*, se eseguiti nell'ambito del territorio nazionale, ed *esteri*, se eseguiti in altri paesi. Gli investimenti esteri possono a loro volta essere investimenti *reali* (acquisto di impianti e beni strumentali in genere) o investimenti *finanziari* (acquisto di titoli, ad esempio azioni od obbligazioni, su piazze estere). La quota percentuale del reddito nazionale che prende la forma di investimento viene detta *saggio di accumulazione*.

AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE

È il settore che raggruppa le unità istituzionali, le cui funzioni principali consistono nel produrre per la collettività servizi non destinati alla vendita e nell'operare una redistribuzione del reddito e della ricchezza del paese. Le principali risorse sono costituite da versamenti obbligatori effettuati direttamente o indirettamente da unità appartenenti ad altri settori.

Il settore delle amministrazioni pubbliche è suddiviso in tre sottosettori:

— *Amministrazioni centrali*, che comprendono le Amministrazioni centrali dello Stato e gli enti centrali diversi dagli enti di previdenza, quali ad esempio la Cassa per il Mezzogiorno, l'ANAS, l'ISTAT e il CONI.

— *Amministrazioni locali*, che comprendono le Regioni, le Province, i Comuni, gli ospedali pubblici e altri.

— *Enti di previdenza*, come INPS, INAM, INAIL, ENPAS ecc.

AMMORTAMENTI

Rappresentano la perdita di valore — calcolata al costo corrente di sostituzione — subita dai capitali fissi nel corso dell'anno a causa dell'usura fisica e dell'obsolescenza. Com'è noto, l'*obsolescenza* è la perdita di valore economico dei beni capitali a seguito del progresso tecnico incorporato nei nuovi beni.

AUTORITÀ MONETARIE

Le autorità monetarie sono gli organi dello Stato preposti al controllo della moneta e del credito. In Italia le autorità monetarie sono il Tesoro, la Banca d'Italia e il Comitato interministeriale per il credito e il risparmio.

BASE MONETARIA

È costituita dalle attività liquide che possono essere tenute a riserva obbligatoria. È quindi formata da biglietti della Banca d'Italia, biglietti e monete del Tesoro detenuti dal pubblico e dalle aziende di credito; depositi presso la Banca d'Italia del pubblico e delle aziende di credito; depositi delle aziende di credito presso il Tesoro; margine disponibile in conto anticipazione ordinaria con la Banca d'Italia (quota non utilizzata del credito aperto); attività liquide sull'estero delle banche (disponibilità a vista e investimenti a breve termine).

BILANCIA DEI PAGAMENTI

Conto in cui vengono registrate le transazioni intercorse in un certo periodo tra imprese,

istituzioni o persone fisiche residenti in un paese e analoghe controparti in un altro paese. Comunemente con *saldo* della bilancia dei pagamenti ci si intende riferire al saldo della *bilancia corrente* (merci + servizi + trasferimenti) e al saldo della bilancia in conto capitale (attività e passività finanziarie pubbliche e private nei confronti dell'estero a lungo e breve termine).

Il saldo trova espressione nel conto monetario o di cassa o delle transazioni ufficiali, che comprende le variazioni delle attività e passività a breve di Banca d'Italia, Ufficio italiano cambi e banche commerciali.

CAMBI ESTERI

Il cambio è il prezzo della valuta estera. Le valute vengono scambiate in appositi mercati, detti *mercati valutari*. Si può avere un regime di cambi *fissi*, se il prezzo delle valute estere è fissato direttamente dalle autorità; si hanno cambi *semirigidi* se la parità viene fissata dalle autorità ma riveduta di tanto in tanto; si hanno cambi *flessibili* se il cambio viene lasciato alle forze libere del mercato. Un aumento nel prezzo delle valute estere (e quindi una perdita di valore della valuta nazionale) viene detto *svalutazione*; una caduta nel prezzo delle valute estere viene detta *rivalutazione*. In regime di cambi fissi, svalutazione e rivalutazione sono manovre eseguite dalle autorità; in regime di cambi flessibili esse risultano direttamente dalle contrattazioni di mercato.

CAPITALISMO

Sistema economico basato sulla contrapposizione fra la classe dei capitalisti, che hanno la proprietà dei mezzi di produzione, e la classe dei lavoratori che, non disponendo di altro se non della propria forza lavoro, non possono che lavorare come salariati.

I sistemi capitalistici, nonostante la presenza di un considerevole intervento pubblico, funzionano sostanzialmente sulla base dell'iniziativa individuale degli operatori che ne fanno parte; per questa ragione i paesi ad economia capitalistica vengono anche detti *economie di mercato*. Nello schema ideale dell'economia capitalistica, il capitalista è al

tempo stesso proprietario dei mezzi di produzione e gestore della produzione. Nelle strutture capitalistiche moderne non di rado il proprietario delle risorse è un mero finanziere, mentre l'attività direttiva e imprenditoriale viene affidata ai dirigenti o manager.

CONSUMI FINALI

I consumi finali rappresentano il valore dei beni e servizi prodotti per soddisfare direttamente i bisogni umani, siano essi individuali (consumi finali delle famiglie) o collettivi (consumi collettivi delle Amministrazioni pubbliche e delle istituzioni sociali private).

I *consumi finali delle famiglie* comprendono i beni durevoli e i servizi che comunque entrano nell'uso corrente delle famiglie. Vi sono quindi compresi i prodotti alimentari, il vestiario, gli elettrodomestici, gli affitti, i servizi domestici, i servizi sanitari, altri servizi destinabili alla vendita.

I *consumi finali delle Amministrazioni pubbliche e delle istituzioni sociali private* comprendono i servizi non destinabili alla vendita prodotti dalle Amministrazioni pubbliche. La quota percentuale di reddito devoluta al consumo viene detta *propensione media* al consumo. In caso di accrescimento del reddito, la quota percentuale del nuovo reddito destinata al consumo viene detta *propensione marginale* al consumo.

CONSUMI INTERMEDI

Rappresentano il valore di tutti i beni e servizi — materie prime e ausiliarie e servizi forniti da altre unità produttive, esclusi i beni di investimento — effettivamente impiegati in un determinato periodo per produrre altri beni e servizi.

CONTABILITÀ NAZIONALE

Costituisce un insieme di conti il cui scopo è di fornire in termini quantitativi una visione sistematica e armonica dell'attività economica e finanziaria del paese.

CONTO DELLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO INTERNO LORDO

Registra le operazioni di distribuzione del reddito direttamente collegate al processo produttivo e che, pertanto, possono essere classificate tanto per branche quanto per settori. In *entrata* si registrano il prodotto interno lordo ai prezzi di mercato e i contributi alla produzione, in *uscita* le imposte sulla produzione e sulle importazioni, i redditi da lavoro dipendente e gli ammortamenti. Il *saldo* è costituito dal risultato netto di gestione.

CONTO DELLA FORMAZIONE DEL CAPITALE

Registra le operazioni relative agli investimenti non finanziari e i trasferimenti in conto capitale che vengono considerati come operazioni di distribuzione del patrimonio. Esso riporta in *uscita* gli investimenti e i trasferimenti in conto capitale pagati, in *entrata* il risparmio lordo e i trasferimenti in conto capitale ricevuti. Il *saldo* di questo conto è l'indebitamento o l'accreditamento con l'estero.

CONTO DELLA PRODUZIONE

Il conto della produzione registra le operazioni che riguardano il processo produttivo in senso stretto. Questo conto viene elaborato tanto per branche quanto per settori. In *entrata* riporta la produzione e in *uscita* i consumi intermedi. Il *saldo* è costituito dal *prodotto interno lordo* ai prezzi di mercato; deducendone gli ammortamenti, si ottiene il *prodotto interno netto* ai prezzi di mercato.

CONTO DELLE RISORSE E DEGLI IMPIEGHI

È il conto che riflette l'equilibrio tra le risorse e gli impieghi di beni e servizi finali dell'intera economia. Registra pertanto le fondamentali operazioni economiche del Paese: in *entrata*, il prodotto interno lordo ai prezzi di mercato e le importazioni; in *uscita*, i consumi finali, gli investimenti lordi, le variazioni delle scorte e le esportazioni.

Il conto delle risorse e degli impieghi deriva dalla fusione del conto di equilibrio dei beni e servizi e del conto della produzione nazionale, dopo il consolidamento degli scambi intermedi.

COSTO DI PRODUZIONE

È il valore monetario delle risorse impiegate per ottenere un determinato prodotto. Se il costo è riferito all'intero volume di produzione di un periodo, si parla di *costo totale*. Se è riferito ad una unità di merce si parla di *costo unitario medio* (esso può essere fisso, variabile o totale a seconda dei costi cui si riferisce). Il costo addizionale connesso ad un piccolo aumento di produzione viene detto *costo marginale*.

DIRITTI SPECIALI DI PRELIEVO (DSP)

Sono mezzi di pagamento internazionale in vigore dal 1970, che i paesi aderenti al Fondo Monetario Internazionale si sono impegnati ad accettare in luogo di oro e di divise e a scambiare con moneta convertibile.

DISOCCUPATI

Persone che hanno precedenti esperienze lavorative e sono alla ricerca di un'occupazione.

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

La distribuzione del reddito indica la misura in cui il reddito nazionale viene ripartito fra classi sociali, fra persone, fra diversi ambiti territoriali: *a.* la ripartizione del reddito nazionale fra classi dà luogo alla così detta *distribuzione funzionale*, e consiste nel modo in cui il reddito si ripartisce fra profitti (spettanti ai capitalisti), salari (spettanti ai lavoratori), interessi (spettanti ai finanziatori) e rendite (spettanti ai proprietari di terreni o immobili urbani); *b.* la ripartizione fra individui viene detta *distribuzione personale*; *c.* la *distribuzione territoriale* riguarda il modo in cui il reddito nazionale si ripartisce fra le regioni.

DOMANDA GLOBALE

Si intende per domanda globale l'ammontare complessivo di merci (sia beni di consumo sia beni strumentali) che il mercato domanda. Nella domanda globale si distinguono le cosiddette componenti autonome da quelle dipendenti. Sono *componenti autonome*: gli investimenti, la spesa pubblica, le esportazioni; queste forme di domanda sono infatti indipendenti dal livello del reddito. Sono *componenti dipendenti*: i consumi e le importazioni, il cui ammontare è legato al livello del reddito nazionale.

La teoria del reddito nazionale mostra che la domanda globale può essere espressa sotto forma di prodotto i cui fattori sono le componenti autonome (il moltiplicando) e l'inverso della propensione al risparmio (moltiplicatore).

ECU

Vedi: *Unità di conto europea*.

EQUILIBRIO INTERNO ED ESTERNO

Per equilibrio interno si intende una situazione in cui la disoccupazione è stata eliminata (o ridotta a misura tollerabile) e si è realizzata la stabilità monetaria. Per equilibrio esterno si intende una situazione nella quale la bilancia dei pagamenti è in pareggio.

ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI

Comprendono tutti i beni che, a titolo oneroso o gratuito, escono dal territorio economico del paese per essere destinati al resto del mondo, nonché i servizi (trasporti, assicurazioni ecc.) che le unità residenti prestano a quelle non residenti.

FAMIGLIE

Sono comprese le famiglie sia nella loro funzione di consumatori, sia nella loro funzione eventuale di imprenditori. Le risorse del settore sono costituite da redditi da lavoro dipendente, da trasferimenti, da ricavi delle vendite di prodotti, da profitti imprenditoriali.

In questo settore sono prevalentemente incluse le imprese individuali di piccole dimensioni dell'agricoltura, dell'artigianato, del commercio e dei servizi.

FORZE DI LAVORO

Includono il totale degli occupati e le persone in cerca di lavoro (disoccupati, persone in cerca di prima occupazione e altre persone in cerca di lavoro).

IMPIEGHI FINALI

Sono rappresentati dal valore dei beni e servizi prodotti non reimpiegati nel processo produttivo e destinati pertanto ai consumi, agli investimenti e all'esportazione.

IMPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI

Comprendono tutti i beni (nuovi o usati) che a titolo oneroso o gratuito entrano definitivamente nel territorio economico del paese in provenienza dal resto del mondo, nonché i servizi (trasporti, assicurazioni ecc.) prestati da unità non residenti a unità residenti.

IMPRESA

È l'unità di produzione. Sotto il profilo tecnico l'unità di produzione è l'impianto. Dal punto di vista finanziario, l'unità di produzione è l'insieme di impianti facenti capo alla medesima proprietà finanziaria (ad esempio, tutti gli impianti Fiat fanno parte di una sola impresa, in quanto mettono capo ad un'unica proprietà finanziaria).

L'impresa viene detta *privata* o *pubblica* a seconda che ne sia proprietario un soggetto privato (un singolo imprenditore o un insieme di soggetti privati), oppure un soggetto pubblico (ad esempio, l'Enel è un'impresa pubblica). Le imprese a proprietà mista, pubblica e privata, vengono dette imprese a *partecipazione statale* (ad esempio, le imprese facenti capo all'IRI); dette imprese hanno la forma giuridica di imprese private (sono infatti società per azioni), ma parte del capitale è di proprietà pubblica.

INFLAZIONE

È un aumento generale e protratto dei prezzi monetari delle merci. L'inflazione può presentarsi in diverse tipologie: *a.* inflazione per eccesso di liquidità, se trae origine da un aumento eccessivo della circolazione monetaria (l'aumento della circolazione monetaria è comunque necessario per avere inflazione, anche se probabilmente esso non può rappresentarne una causa autonoma); *b.* inflazione da costi, se trae origine da un aumento dei salari monetari o da un aumento dei margini di profitto applicati dalle imprese; *c.* inflazione per eccesso di domanda, se trae origine da un aumento autonomo della domanda monetaria a fronte di una offerta di merci stazionaria (in questo tipo di inflazione rientra l'inflazione dovuta ad aumento indiscriminato della spesa pubblica); *d.* inflazione importata, se trae origine dall'aumento dei prezzi delle merci importate.

LIQUIDITÀ

Viene detta *riserva liquida* la ricchezza tenuta sotto forma direttamente spendibile o comunque facile da convertirsi in forme spendibili. Il grado più elevato di liquidità è offerto dalla moneta legale e dai depositi bancari, che possono essere impiegati direttamente per l'acquisto di merci. Altre forme di riserva, che presentano un grado di liquidità inferiore, sono i titoli pubblici, o altri titoli a largo mercato, che possono essere agevolmente convertiti in moneta. La quota di reddito tenuta sotto forma liquida viene detta *propensione alla liquidità*.

LIQUIDITÀ INTERNAZIONALE

È l'insieme dei mezzi di pagamento disponibili per effettuare pagamenti fra operatori di paesi diversi. In pratica, soltanto un numero limitato di valute forti servono come mezzo di pagamento, in quanto vengono comunemente accettate. Tali valute vengono di conseguenza accolte nelle riserve liquide dei singoli paesi, e vengono dette *valute di riserva*. In aggiunta alle valute nazionali, esistono altri mezzi di pagamento costituiti dai crediti concessi dalle istituzioni monetarie internazionali, ad esempio i *diritti speciali di pre-*

lievo (vedi). Ancora oggi l'oro è un mezzo di pagamento e fa quindi parte della liquidità internazionale.

MERCATO

È l'insieme di operatori che trattano gli scambi relativi a una merce o a un complesso di merci. Nel mercato, parte degli operatori partecipano alle trattative come acquirenti, ed esprimono una domanda di merce (e quindi un'offerta di moneta); altri operatori sono venditori ed esprimono un'offerta di merce (e quindi domandano moneta). Si dice che il mercato è *in equilibrio* quando, a un dato prezzo, quantità domandata e offerta sono uguali. Il prezzo che rende uguali domanda e offerta viene detto prezzo di equilibrio.

La struttura del mercato può assumere forme diverse.

MERCATO (FORME DI)

Il mercato può assumere le seguenti forme principali:

- a. monopolio:* se la merce è venduta da un venditore unico che si rivolge a parecchi compratori;
- b. oligopolio:* se i venditori sono pochi e vendono una merce più o meno omogenea (esempio, il mercato dell'acciaio);
- c. concorrenza monopolistica:* se i venditori sono numerosi, ma offrono una merce che è lievemente differenziata (anche ad arte; quasi tutti i beni di consumo sono venduti in regime di concorrenza monopolistica e i fabbricanti tentano, per quanto possono, di differenziare ciascuno la propria merce);
- d. concorrenza:* se vi è una numerosità di compratori e venditori che contrattano una merce omogenea in condizioni di perfetta informazione reciproca (trasparenza del mercato).

MEZZI DI PRODUZIONE

Sono mezzi gli strumenti e i materiali necessari per lo svolgimento del processo produttivo (materie prime, impianti, attrezzi, macchinari ecc.). Caratteristica dei mezzi di

produzione è quella di dover essere approntati preventivamente e quindi anticipati dal capitalista. I mezzi di produzione vengono anche detti beni strumentali. Essi si contrappongono ai beni di consumo, che viceversa servono direttamente per l'uso del consumatore e la soddisfazione dei suoi bisogni.

MONETA

È ciò che serve da intermediario degli scambi. La funzione di intermediario degli scambi può scaturire dalla consuetudine (come accadeva nell'antichità per i metalli preziosi) o direttamente dalla legge (come avviene oggi per la moneta legale, emessa dall'istituto di emissione). La moneta che per legge è mezzo di pagamento viene detta *moneta legale*; se è mezzo di pagamento per consuetudine (come i depositi bancari, utilizzati mediante emissione di assegni bancari) viene detta *moneta fiduciaria*.

Il fatto che la moneta sia intermediario degli scambi, e quindi rappresenti capacità d'acquisto, fa sì che essa possa costituire anche un modo di detenzione della ricchezza. Chi desidera conservare ricchezza sotto forma liquida, per poterla convertire prontamente in merci di qualsiasi natura, la terrà in forma monetaria (vedi *Base monetaria*, *Titoli a breve termine*).

NUMERI INDICI DEI PREZZI

L'andamento dei prezzi monetari viene misurato dai numeri indici dei prezzi. Si presceglie un determinato istante di tempo (ad esempio un mese o un anno) come base e tutti i prezzi registrati in momenti successivi vengono divisi per il prezzo registrato nell'anno base e moltiplicati per cento. In tal modo, il prezzo dell'anno base diventa uguale a 100, e tutti gli elementi successivi misurano lo scostamento percentuale rispetto all'anno base.

OCCUPATI PRESENTI

Sono tutte le persone (civili e militari) che esercitano un'attività considerata produttiva presso unità che operano nel paese. Sono esclusi i militari di leva.

Secondo la posizione professionale gli occupati possono essere:

— *dependenti*: se esercitano un lavoro alle dipendenze altrui e percepiscono una retribuzione sotto forma di salario, stipendio;

— *indipendenti*: se svolgono un'attività lavorativa assumendo il rischio economico del lavoro e della produzione che ne consegue (imprenditori, lavoratori autonomi, liberi professionisti, titolari di esercizio, coadiuvanti).

PREZZO

Il prezzo è il corrispettivo che si deve pagare per l'acquisto di una unità di merce. Se il prezzo è espresso in moneta esso viene detto prezzo monetario. Nel mercato moderno tutte le merci vengono scambiate contro moneta e il baratto di fatto è scomparso. Il rapporto di scambio fra due merci viene calcolato facendo il rapporto fra i prezzi monetari di ciascuna di esse, e viene detto prezzo relativo di una merce in termini dell'altra (esso indica quante unità di merce occorre cedere per acquistare una unità dell'altra).

PRODOTTO INTERNO LORDO AI PREZZI DI MERCATO

Rappresenta il risultato finale dell'attività delle unità che operano nel territorio del paese. Esso corrisponde alla produzione totale dei beni e servizi dell'economia, diminuita dei consumi intermedi e aumentata delle imposte indirette sulle importazioni. Il PIL è pari alla somma dei valori aggiunti ai prezzi di mercato delle varie branche, diminuita dei servizi imputati del credito e aumentata delle imposte indirette sulle importazioni.

PRODOTTO INTERNO NETTO AI PREZZI DI MERCATO

È il prodotto interno lordo diminuito degli ammortamenti. Esso corrisponde anche alla somma delle remunerazioni dei fattori impiegati nella produzione (lavoro, capitale e impresa) aumentata delle imposte indirette nette.

PRODOTTO NAZIONALE LORDO

È l'aggregato che esprime i risultati econo-

mici conseguiti dai fattori produttivi residenti nel paese. Corrisponde al valore dei servizi produttivi resi nel paese e all'estero dai fattori della produzione residenti. Si calcola sommando al prodotto interno lordo i redditi netti dall'estero (vedi: *Prodotto interno lordo*).

REDDITI DA LAVORO DIPENDENTE

Sono definiti come il costo sostenuto dai datori di lavoro a titolo di remunerazione del lavoro dipendente; essi includono le retribuzioni lorde e gli oneri sociali (somma dei contributi sociali effettivi e figurativi a carico delle imprese).

REDDITO NAZIONALE DISPONIBILE

Questo aggregato è uguale al prodotto lordo ai prezzi di mercato, più il saldo delle operazioni correnti con il resto del mondo che riguardano le imposte indirette sulla produzione e sulle importazioni, i contributi alla produzione, i redditi da lavoro dipendente, i redditi da capitale e da impresa, le operazioni di assicurazione contro i danni e gli altri trasferimenti unilaterali.

RETRIBUZIONI LORDE

Comprendono i salari, gli stipendi e le competenze accessorie, in denaro e in natura, al lordo delle trattenute erariali e previdenziali, corrisposti ai lavoratori manuali ed intellettuali che prestano la loro opera alle dipendenze altrui.

RISPARMIO LORDO

Saldo contabile dal quale risulta la parte del reddito disponibile che non viene impiegata per i consumi finali. In detto saldo è compresa anche la variazione dei fondi di quiescenza di cui è titolare il settore delle famiglie. Esso non comporta quindi alcuna destinazione specifica del reddito (in particolare, il risparmio non porta con sé la decisione di acquistare beni strumentali, e cioè di investire).

SALARIO

È il compenso corrisposto al lavoratore dipendente. Il salario nella sua forma immediata viene misurato in moneta, e viene detto *salario monetario*. D'altro canto ciò che determina il benessere materiale del lavoratore non è il salario monetario, ma l'ammontare di beni che con esso il lavoratore può acquistare. Tale ammontare viene detto *salario reale*. Il salario reale viene misurato dividendo il salario monetario per il livello medio dei prezzi dei beni che il lavoratore acquista (tale insieme di prezzi rappresenta il cosiddetto *costo della vita*).

Il salario unitario viene anche detto costo del lavoro per uomo per unità di tempo.

Il costo del lavoro per unità di prodotto è invece misurato dall'incidenza del salario su ogni unità di merce prodotta; tale costo viene computato dividendo il monte salari per il valore complessivo della produzione (o anche dividendo il salario unitario per la produttività media del lavoratore). L'insieme dei salari corrisposti ai lavoratori dipendenti viene detto massa salariale o monte salari.

SCONTO

È l'operazione in virtù della quale una cambiale commerciale viene ceduta ad un istituto bancario in cambio di moneta liquida. La banca deduce dal valore della cambiale l'importo degli interessi computati fino alla scadenza. Il *risconto* è l'operazione attraverso la quale le banche di credito ordinario cedono cambiali già scontate alla banca centrale in cambio di moneta liquida. Il *tasso ufficiale di sconto* è l'interesse percentuale che la banca centrale deduce dalle cambiali presentate per il risconto. Le anticipazioni sono costituite da liquidità che la banca centrale mette a disposizione delle banche di credito ordinario; le quali in tal modo divengono debentrici della banca centrale per un importo corrispondente.

SETTORI FINALI

Sono i settori che nella tavola economica intersettoriale indicano gli usi finali delle risorse: i consumi delle famiglie e collettivi, gli

investimenti fissi, la variazione delle scorte e le esportazioni.

SME (ACCORDI DI CAMBIO DELLO)

Accordi che fissano i limiti massimi di fluttuazione bilaterale consentiti ai cambi delle valute dei paesi aderenti. Partecipano agli accordi il marco tedesco, il franco francese, la lira italiana, il franco belga, il franco lussemburghese, il fiorino olandese, la corona danese e la sterlina irlandese.

Nell'ambito degli accordi di cambio dello SME la *banda di fluttuazione* è il campo di variazione consentito ai cambi di mercato bilaterali delle valute che partecipano a tali accordi. L'ampiezza della banda è fissata nel 2,25% in apprezzamento e in deprezzamento, rispetto alla parità, per tutte le valute partecipanti ad esclusione della lira italiana, che usufruisce di una banda allargata (6%).

STRETTA CREDITIZIA

È una manovra mediante la quale le autorità monetarie riducono la quantità di mezzi liquidi esistenti nel sistema economico. Tale riduzione può essere realizzata sia riducendo la base monetaria (liquidità immessa attraverso il risconto o le anticipazioni) sia imponendo alle banche regole più restrittive per la concessione di crediti (variazione delle percentuali di riserva, imposizione di massimali al volume dei depositi). Ogni stretta creditizia ha per conseguenza una caduta della domanda globale.

SVALUTAZIONE

Vedi: *Cambi esteri*.

SVILUPPO ECONOMICO

Si intende per sviluppo economico un processo che conduce ad un aumento progressivo del reddito medio per abitante di un paese (o di una regione). Lo sviluppo economico è un processo assai complesso, che include mo-

dificazioni economiche e sociali. Esso viene tuttavia sintetizzato in un indicatore approssimativo che è appunto il livello del reddito medio per abitante. In relazione al livello di sviluppo, si usa distinguere il gruppo dei paesi a reddito elevato, detti paesi avanzati o paesi a capitalismo maturo, dal gruppo dei paesi a reddito più basso, detti paesi in via di sviluppo o paesi emergenti.

TASSO DI ATTIVITÀ

Rapporto tra il totale delle forze di lavoro e la popolazione.

TASSO DI DISOCCUPAZIONE

Rapporto tra il numero di persone in cerca di occupazione e il totale delle forze di lavoro.

TASSO DI OCCUPAZIONE

Rapporto tra il numero di occupati e la popolazione.

TAVOLA ECONOMICA INTERSETTORIALE

È una rappresentazione coerente dei flussi di beni e servizi prodotti, scambiati con il resto del mondo e utilizzati all'interno del paese nel corso di un dato anno.

Formalmente la tavola può essere distinta in tre sezioni: la prima, che si riferisce agli scambi tra i settori produttivi; la seconda, che si riferisce agli scambi tra i settori produttivi e i settori finali; la terza, che, per ciascuna branca, analizza i costi primari.

Più in particolare, nella sezione dei settori produttivi sono riportati i flussi dei beni e servizi intermedi che dai settori di origine (settori produttivi considerati nel senso delle righe) affluiscono ai settori di destinazione (settori produttivi considerati nel senso delle colonne), dai quali sono impiegati nel processo produttivo. Nella seconda sezione sono rilevati i flussi dei beni e servizi finali che varcano la frontiera delle imprese e af-

fluiscono dai settori di origine al consumo, agli investimenti fissi e alle variazioni delle scorte o alle esportazioni. Infine nella terza sezione sono rilevati i flussi dei redditi primari — che misurano il valore dei servizi resi dal lavoro, dal capitale e dall'impresa ai settori produttivi nei quali sono impiegati — e delle importazioni, le quali contribuiscono a formare le risorse disponibili del Paese.

Letta nel senso delle colonne la tavola mostra la formazione delle risorse disponibili (somma della produzione e delle importazioni) nonché l'analisi dei costi di produzione; nel senso delle righe indica l'utilizzazione delle suddette risorse nei vari impieghi intermedi e finali.

TITOLI A BREVE TERMINE

Sono i buoni del Tesoro e gli analoghi buoni emessi da governi stranieri con scadenza non superiore a 18 mesi.

UNITÀ DI CONTO EUROPEA (ECU)

Unità monetaria europea adottata, a partire dal 1979, dalle Istituzioni comunitarie ed utilizzabile per il regolamento di conti fra le banche centrali.

È ottenuta ponderando i tassi di cambio delle singole monete nazionali con il prodotto nazionale lordo di ciascun paese. Tali unità sono emesse in contropartita del versamento di una quota della riserva in oro e in dollari.

VALORE AGGIUNTO

Aggregato risultante dalla differenza tra il valore della produzione di beni e servizi conseguito dalle singole branche produttive e il valore dei beni e servizi intermedi dalle stesse consumati nel periodo considerato (materie prime e ausiliarie impiegate e servizi forniti da altre imprese). Esso corrisponde alla somma delle retribuzioni dei fattori produttivi e degli ammortamenti.

Può essere calcolato al costo dei fattori o ai prezzi di mercato. Il valore aggiunto *al costo dei fattori* corrisponde più esattamente all'anzidetta definizione ed è calcolato sottraendo i consumi di beni e servizi intermedi dalla produzione valutata ai prezzi al produttore, integrata dagli eventuali contributi correnti versati dall'Amministrazione Pubblica.

Il valore aggiunto *ai prezzi di mercato* è il valore aggiunto al costo dei fattori aumentato delle imposte indirette e diminuito dei contributi alla produzione e all'esportazione.

VARIAZIONE DELLE SCORTE

Misura l'aumento (o la diminuzione) dell'ammontare delle giacenze di prodotti finiti, prodotti in corso di lavorazione e materie prime, verificatosi nel settore delle imprese tra l'inizio e la fine del periodo in esame.

Essa può rappresentare merci di cui è stato programmato l'accantonamento da parte delle imprese ma anche merci invendute. Spesso quindi scorte elevate indicano una situazione di deficienza della domanda globale.

INDICE DEGLI ARGOMENTI

- Acceleratore, 226.
 Ammortamento, 72.
 Aspettative e incertezza, 219, 224, 313, 375.
 Assicurazioni (società di), 300.
 Azioni, 298-299.
 Banca centrale, 278, 279-280.
 Banca d'Italia, 280, 290, 436.
 Banca mondiale per la ricostruzione e lo sviluppo (BIRS), 418.
 Banche miste, 279.
 Banche ordinarie, 278.
 Barriere all'entrata, v. oligopolio.
 Base monetaria, 285, 297.
 Bilanci materiali, 451-452.
 Bilancia commerciale, 265, 400, 403.
 — dei movimenti di capitale, 400-401.
 — dei pagamenti, 399-407.
 — delle partite correnti, 400-401.
 — delle transazioni ufficiali, 400-401.
 Bilancio (vincolo del), 94.
 Bilancio dello Stato (deficit del), 259, 317, 374-375, 440-441.
 Borsa, 298.
 Branca produttiva, 58, 235.
 Bretton Woods, 415, 418.
 Cambi, 397-399, 415.
 — fissi, 415, 418.
 — flessibili, 418-421.
 Capacità produttiva, 130, 182, 226, 256.
 Capitale, 32, 68, 69, 169.
 Capitalismo, 7, 8, 11, 32, 54.
 Cassa integrazione guadagni, 352.
 Cassa per il Mezzogiorno, v. Mezzogiorno d'Italia.
 Certificato di deposito, v. depositi bancari.
 Cina, 453-455.
 Circolare (processo economico), 55, 57.
 Classi sociali, 9, 10.
 Classici (economisti), 22, 87, 383-388.
 Concorrenza, 104, 107-110.
 Consumo, 87-91, 197, 200.
 — propensione al —, 198-199, 202-203.
 Conti economici nazionali, 238, 245.
 Costo comparato, 384-386.
 — del lavoro, 146, 367.
 — marginale, 130, 132, 136-137.
 — pieno, 141-142, 366.
 — storico o passato, 138.
 — totale e medio, 129-132.
 — totale fisso, 129-132.
 — totale variabile, 129-132.
 Credito (creazione del), 281-283.
 Crescita (tasso di), 75, 460.
 Decentramento produttivo ed economia sommersa, 110, 164, 438.
 Deficit del bilancio dello Stato, v. Bilancio dello Stato (deficit del).
 Deflazione, 376, 407, 409-410, 436.
 Depositi bancari, 273, 276, 281.
 Diritti speciali di prelievo (DSP), 416-417.
 Disoccupazione, 316, 345, 347, 353, 410.
 — femminile, 354-355.
 — giovanile, 355-357.
 — tecnologica, 227, 348.
 Distribuzione del reddito, 29, 45, 224, 324, 329-333, 365, 370.
 — per classi sociali, 324, 338-339.
 — personale, 335.
 Domanda, 41, 103.
 — aggregata o globale, 182, 184, 205, 255.
 — attesa, 182, 256.
 — autonoma, 205, 256, 262, 316.
 — effettiva, 182.
 elasticità della —, 96-97, 104, 124.
 — indotta, 256.
 — interna, 262-263.
 — di lavoro, 344.
 — di merci, 92-96.
 — di moneta speculativa, 311, 313.
 — di moneta transattiva, 310.
 — per l'impresa, 104-106, 111-112, 133.
 — spezzata, 140-141.
 Economia feudale, 53.
 — pianificata, 449-455.
 — politica, 5-7, 25, 26, 42.
 Economie di scala, 158-159.
 Efficienza marginale del capitale, 222.
 Elasticità
 — della domanda rispetto al prezzo per l'impresa, 104-106, 111-112, 124.
 — della domanda rispetto al prezzo per la merce, 96-97, 104.
 Engel (legge di), 90.
 Equilibrio generale, 168.
 — keynesiano o macroeconomico, 183, 206, 208.
 — di mercato, 44, 167.
 — monetario, 314-315.
 — parziale, 168.
 Esercizio industriale di riserva, 33.
 Esportazioni di capitali, 405.
 — di merci, 261-262, 462-463.
 Fabbisogno finanziario del settore pubblico, v. Bilancio dello Stato (deficit del).
 Factoring, 299.
 Fattori della produzione e analisi neoclassica, 43.
 Finanziario (flusso), 293-295.
 Fisiocratici (economisti), 27.
 Fissazione del prezzo delle merci
 — da parte dell'impresa leader, v. Impresa price leader.
 — industriali o riproducibili, 117.
 — non riproducibili, 117.
 — secondo il costo marginale, 135-139.
 — secondo il costo pieno, 141-143.
 Flusso circolare del reddito, v.

- Circolare (processo economico).
- Fondi comuni di investimento, 299.
- Fondo monetario internazionale (FMI), 415-417.
- Gosplan, 450, 452.
- Keynesiana (analisi), 31, 46, 310-314.
- Impieghi finali, 66, 73.
 - intermedi, 66.
- Importazioni, 261-262, 370.
- Imposta, 258-259.
- Impresa price leader, 107, 152-158.
 - price follower, 154-158.
- Imprese piccole e medie in Italia, 160-168.
- Indebitamento, 464-465.
- Indice di prezzo, 76, 361-362.
- Inflazione, 361-376, 408, 439-440.
- Innovazione finanziaria, 319.
 - tecnica e commercio internazionale, 388-393.
- Intermediari finanziari, 277, 296.
- Interesse (tasso di), 190, 312-313, 315, 373.
- Investimenti, 218, 219, 221, 256.
 - fissi, 218, 219.
 - in scorte, 218.
 - pubblici, 218.
- Italia (sviluppo economico dell'), 13-16, 90-92, 160-161, 198-199, 202, 219, 295, 300-301, 329-339, 345, 354, 365, 391-393, 400, 403-406, 433-443.
- Leasing, 299.
- Livello generale dei prezzi, 318.
- Macroeconomia, 88.
- Marginalista o neoclassica (teoria), 37, 41, 45, 88, 135, 324-325, 364-365.
- Marx e marxismo, 6, 32, 189.
- Mercantilisti, 24.
- Mercato, 102-103.
 - di concorrenza, 107, 108.
 - diffusione del —, 102-103.
 - forme di —, 106-108.
- Merci non riproducibili o scarse, 29, 117, 325.
 - riproducibili, 29, 117.
- Mezzogiorno d'Italia, 441-443.
- Microeconomia, 88, 92.
- Miracolo economico, 435.
- Moltiplicatore dei depositi, 284-285.
 - di mercato aperto, 264-265.
 - del reddito, 210, 256-257.
- Moneta, 56, 274, 307.
 - bancaria (creazione della), 281-283.
 - velo, 308, 310.
- Monetarismo o teoria quantitativa della moneta, 309, 317-318.
- Monopolio, 107.
- Neoclassica (teoria), v. Marginalista.
- Neomonetarismo, v. Monetarismo.
- NIEO, 465.
- Occupazione (piena), 45, 187.
- Offerta, 44, 103.
 - aggregata, 184.
 - fissa, 118.
 - di lavoro, 344.
 - di moneta, 285.
- Oligopolio, 107-110, 153-154.
- OPEC, 119-122, 424-427.
- Paesi di recente industrializzazione (NIC), 463-464.
- Parsimonia (paradosso della), 209.
- Partite correnti, v. Bilancia delle —.
- Petrolio, 118-122, 424-427, 438, 465.
- Pianificazione, 451.
- Politica fiscale, 316, 368, 371-372.
 - monetaria, 281-283, 368, 436.
- Popolazione, 12, 345, 435, 462.
 - attiva, 345.
- Preferenza per la liquidità, v. Domanda di moneta speculativa.
- Prezzi stabili in oligopolio, 139-140, 157.
- Prezzo di equilibrio, 45, 170-171.
 - dei prodotti industriali, 122-123, 366-367.
- Price follower, 154-158.
- Price leader, 107, 152-158.
- Prodotto interno lordo (PIL), 239.
- Produttività, 43, 324, 367.
 - marginale del lavoro, 45.
- Profitto, 72, 136, 171, 224, 327, 366-367, 408.
 - caduta tendenziale del saggio di —, 33.
 - in Italia, 331, 334, 337, 437, 438.
- Propensione al consumo, 198.
 - a importare, 262.
- Pubblica Amministrazione, 235, 328.
- Quantità venduta (aggiustamento della), 123.
- Redditi parassitari, 243.
 - politica dei —, 371.
- Reddito di equilibrio, 256, 263.
 - di pieno impiego, o potenziale, 187, 190, 212.
 - ex ante, ex post, 181-182.
 - monetario, 74, 244.
 - nazionale, 73, 240, 244.
 - reale, 74, 244.
- Rendimento (tasso di), 223, 312.
- Rendita, 325-327.
- Ricavo marginale, 135, 136-137.
 - medio, 133-135.
 - totale, 134-135.
- Riserva obbligatoria delle banche, 283-284.
- Riserve valutarie, 402.
- Risparmio, 201.
- Rivoluzione industriale, 11-12.
- Russia, 449-453.
- Saggio ufficiale di sconto, 298.
- Salario, 145, 172-173, 316, 331, 333, 348-350, 365, 366-367, 371, 436.
- Satelliti (imprese), v. Decentramento produttivo.
- Say (legge di), 30, 31, 33, 188-189, 309, 318.
- Scala (economie di), 158-160.
- Scala mobile, 350-352.
- Scarsità, v. Mercì non riproducibili o scarse.
- Scorte monetarie, v. Domanda di moneta transattiva.
- Scorte di merci, 68.
- Serpente monetario, 422.
- Settore pubblico, v. Pubblica Amministrazione.
- Sindacato, 349-350, 436.
- Sottosviluppo, 459-465.
- Sovrappiù, 26, 28, 66, 243, 323-324.
- SME, 423.
- Spesa autonoma, 184.
 - indotta, 184.
 - per investimenti, v. Investimento.
 - pubblica, 258, 316-317.
- Statistiche economiche, 17-18, 242-245.
- Svalutazione, 406-409.
- Sviluppo economico, 75, 387-393, 459-465.
- Tecnologia, 228, 348, 388-393.
- Terra, v. Rendita.
- Titoli, 296, 300-301, 441.
- Transazioni (tavola delle), 69-71, 236-237.
- Utilità, 38-40.
- Valore aggiunto, 73, 235-237.
 - attuale, 222, 312.
- Vantaggi comparati, v. Comparazione.